

Jack Schwa- ger

Teil 3: Die Aktien-Trader
Magier der Märkte

BÖRSENBUCHVERLAG

Die
Legende
ist zurück
neue Interviews,
Trader und
Strategien

N E X T G E N E R A T I O N

Jack Schwa ger

Teil 3: Die Aktien-Trader
Magier der Märkte

BÖRSENBUCHVERLAG

N E X T G E N E R A T I O N

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
Hedge fund market wizards: how winning traders win
ISBN 978-1-118-27304-3

Copyright der Originalausgabe 2012:
Copyright © 2012 by Jack D. Schwager. All rights reserved.
This translation published under license with the original publisher
John Wiley & Sons, Inc.

Copyright der deutschen Ausgabe 2014:
© Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Egbert Neumüller
Gestaltung Cover: Johanna Wack
Satz: Jürgen Hetz, denksportler Grafikmanufaktur
Gestaltung und Herstellung: Martina Köhler
Lektorat: Claus Rosenkranz
Druck: CPI – Ebner & Spiegel, Ulm

ISBN 978-3-86470-130-6

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.

BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT

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

In Liebe für meine Frau Jo Ann,
das Beste, was mir je passiert ist
(das weiß ich, weil sie es mir sagt,
und sie hat sich noch nie geirrt)

Lara Logan: Spüren Sie das Adrenalin überhaupt?

Alex Honnold: Ich habe keinen Adrenalinschub [...]. Wenn ich einen Adrenalinschub habe, heißt das, dass etwas schrecklich schiefgegangen ist [...]. Das Ganze sollte ziemlich langsam und kontrolliert ablaufen.

– Auszug aus einem Interview mit Alex Honnold, dem anerkanntermaßen besten Free-Solo-Kletterer der Welt, in „60 Minutes“ am 10. Oktober 2011.

Honnold schaffte unter anderem als Erster die Free-Solo-Begehung der Nordwestflanke des Half Dome, einer fast 700 Meter hohen Bergwand im Yosemite-Nationalpark.

„Um meinen Staubsauger zu bauen, habe ich 5.127 Prototypen gebaut. Das heißt, ich bin damit 5.126-mal gescheitert. Aber dadurch, dass ich diese Fehlschläge erlebt habe, habe ich Entdeckungen gemacht.“

– James Dyson

Inhalt

Geleitwort	9
Vorwort	13
Danksagung	19

TEIL 3: DIE AKTIEN-TRADER

STEVE CLARK:	23
Mehr tun, was funktioniert, und weniger, was nicht funktioniert	
MARTIN TAYLOR:	71
Der Zar ist nackt	
TOM CLAUGUS:	119
Planänderung	

JOE VIDICH: Verluste abernten	153
KEVIN DALY: Wer ist Warren Buffet?	179
JIMMY BALODIMAS: Sich vor Güterzüge werfen	203
JOEL GREENBLATT: Die Zauberformel	239
Epilog	289
Anhang A	299
Anhang B	301
Über den Autor	307

Geleit wort

ES WAR EINMAL ein Land, das wurde von einer Dürre heimgesucht und die Weizenernte fiel aus. Da wurde der Weizen natürlich teurer. Manche Menschen schnallten den Gürtel enger und buken weniger Brot, während andere spekulierten – sie kauften so viel Weizen auf, wie sie bekommen konnten, und hofften, der Preis würde noch weiter steigen.

Als der König von der vielen Spekulation und den hohen Preisen hörte, schickte er sofort seine Soldaten in alle Städte, auf dass sie

TEIL 3: DIE AKTIEN-TRADER

verkündeten, dass die Spekulation ab sofort ein Verbrechen gegen den Staat sei und dass den Spekulanten schwere Strafen drohen würden.

Wie so viele andere frühere Gesetze gegen die freie Marktwirtschaft verschlimmerte auch dieses das Problem noch mehr. Schon bald hatten manche Städte überhaupt keinen Weizen mehr, während Gerüchten zufolge andere noch reichlich davon hatten, manche sogar im Überfluss.

Der König erhöhte die Strafe auf Spekulation und der Weizen, falls man überhaupt noch welchen bekam, wurde immer teurer.

Eines Tages sprach der Hofnarr den König spaßhaft an und erzählte ihm von einem Plan, wie er die Hungersnot beenden und sich den Ruf eines weisen, gnädigen Herrschers erwerben könne.

Am nächsten Tag ritten die Soldaten erneut von Stadt zu Stadt, diesmal jedoch, um das Ende aller Gesetze gegen die Spekulation zu verkünden und zu empfehlen, dass jede Stadt an ihrem zentralen Marktplatz den örtlichen Weizenpreis gut sichtbar bekannt geben solle. Die Städte folgten dieser Empfehlung und gaben die Preise bekannt. Anfangs waren die Preise in manchen Städten überraschend hoch und in anderen überraschend niedrig. Während der nächsten Tage wurden die Straßen zwischen den Städten zu regelrechten Weizenflüssen, weil die Spekulanten eiligst die Preisdifferenzen ausnutzten. Nach einer Woche war der Weizenpreis fast überall der gleiche und alle hatten genug zu essen.

Der Hofnarr, dem an seinem Leben sehr gelegen war, sorgte dafür, dass die gesamte Ehre dafür direkt dem König zuteil wurde.

Ich mag diese Geschichte.

Bleibt natürlich die Frage offen, wieso der Narr so viel darüber weiß, wie Märkte funktionieren, und wie es kommt, dass er dieses Wissen so effizient vermitteln kann.

Genau werden wir das zwar wohl nie erfahren, aber ich habe da so eine Ahnung, dass er oft in die königliche Bibliothek geht und dort

GELEITWORT

„Jesse Livermore. Das Spiel der Spiele“ von Edwin Lefèvre, „Psychologie der Massen“ von Gustave LeBon, „Zeichen und Wunder. Aus den Annalen des Wahns“ von Charles Mackay und die gesamte „Magier der Märkte“-Reihe von Jack Schwager liest.

Dort zeigt sich, dass der Handel – englisch „Trading“ – die Lösung der meisten wirtschaftlichen Probleme ist. „Freie Marktwirtschaft“, „Unverletzlichkeit des Handels“ und „gesunde Wirtschaft“ – sie alle besagen das Gleiche. In diesem Sinne sind unsere Trader Champions und die Männer und Frauen in Jack Schwagers Büchern sind unsere Helden.

Schwagers Bücher definieren das Trading durch lebendige Porträts von Tradern. Er findet die besten Beispiele, stellt sie menschlich und umgänglich dar und gibt ihnen die Möglichkeit, auf ihre eigene Art zu äußern, was sie tun und wie sie es tun. Er vermittelt uns ein instinktives Gefühl für die Kämpfe, die Herausforderungen, die Freuden und die Sorgen, die ihnen allen im Laufe ihrer Karriere begegnen. Am Ende lernen wir jeden seiner Probanden aus der Nähe kennen – und zwar als einzigartige, vollständige Ausprägung wiederkehrender Themen, zum Beispiel: bescheiden sein, mit dem Strom schwimmen, Risiken managen, es auf seine Weise machen.

Schwagers Bücher sind eine unentbehrliche Lektüre für jeden, der tradet, traden will oder sich einen Trader aussuchen will.

Ich kenne Jack schon ewig. Ich weiß noch, wie ich ihn kennenlernte, als wir beide als Trader anfingen, mit viel Enthusiasmus und wenig Erfahrung. Ich habe im Laufe der Jahre zugesehen, wie er gewachsen und gereift ist, seine Begabung entfaltet und sich zu unserem Generalchronisten entwickelt hat.

Schwager hat einen enormen Beitrag zu unserer Branche geleistet. Sein erster Band „Magier der Märkte“ hat eine ganze neue Generation von Tradern inspiriert und viele von ihnen erschienen später in „Magier der Märkte II“ oder noch später in „Stock Market Wizards“. Jacks „Magier“-Reihe wurde zur Fackel, die von einer Generation

TEIL 3: DIE AKTIEN-TRADER

an die nächste weitergereicht wird. Und jetzt erweitert, verbessert und perfektioniert „Magier der Märkte – Next Generation“ diese Tradition. Trader benutzen regelmäßig Passagen und Kapitel aus Schwagers Büchern als Bezugspunkte für ihre eigenen Methoden und als Leitlinien für ihr eigenes Trading. Sein Werk ist untrennbarer Bestandteil des Bewusstseins und der Sprache des Tradings an sich. Vor gut 30 Jahren hat Jack „Jesse Livermore. Das Spiel der Spiele“ gelesen und die Bedeutung und Relevanz erkannt, die es noch 60 Jahre nach seinem Erscheinen hatte. Diesen Maßstab hat er für seine eigenen Bücher übernommen.

Mir fällt auf, dass Bücher, die diesem Maßstab genügen, in den Bibliotheken von Tradern und Hofnarren oft im gleichen Regal landen wie „Jesse Livermore“, „Psychologie der Massen“ und „Zeichen und Wunder. Aus den Annalen des Wahns“.

Und genau dort stehen Jacks Bücher in meiner Bibliothek.

Ed Seykota
Bastrop, Texas
25. Februar 2012

Vorwort

DIESES BUCH IST TEIL meines anhaltenden Bemühens, außerordentliche Trader kennenzulernen, um besser zu verstehen, was ihrem Erfolg zugrunde liegt und was sie von der Masse des Fußvolks an Marktteilnehmern unterscheidet. Die befragten Trader reichen von dem Gründer des größten Hedgefonds der Welt, der mit 1.400 Mitarbeitern ein Vermögen von 120 Milliarden Dollar verwaltet, bis zu einem Manager, der als Einmannbetrieb nur 50 Millionen Dollar verwaltet. Manche dieser Manager handeln mit

TEIL 3: DIE AKTIEN-TRADER

einer langfristigen Perspektive und halten Positionen viele Monate oder gar Jahre lang, während sich andere auf einen Trading-Horizont von nur einem Tag konzentrieren. Manche Manager verwenden nur Fundamentaldaten, andere nur technische Werte und wieder andere kombinieren beides miteinander. Manche Manager erzielen bei beträchtlicher Volatilität hohe Durchschnittsrenditen, während andere viel gemäßigtere Renditen erzielen, allerdings bei viel geringerer Volatilität.

Das eine Charakteristikum, das alle Manager teilen, ist ihre erwiesene Fähigkeit, eine überlegende Risiko-Rendite-Performance zu erzielen. Da so viele angeblich hohen Erträge nur die Bereitschaft widerspiegeln, größere Risiken einzugehen – und kein Anzeichen für Trading-Geschick sind –, halte ich das Risiko-Ertrags-Verhältnis für ein viel aussagekräftigeres Maß als die Rendite an sich. Tatsächlich ist die Fixierung von Anlegern auf Renditen ohne angemessene Berücksichtigung des Risikos einer der größten Investmentfehler – aber das ist Stoff für ein eigenes Buch. Eine Kennzahl für das Verhältnis zwischen Rendite und Risiko, die ich sehr nützlich finde, ist das „Gain to Pain Ratio“, das ich in Anhang A erkläre.

Die Auswahl der Interviews, die in dieses Buch aufgenommen wurden, richtete sich nach drei Schlüsselkriterien:

1. Die Manager haben über Zeiträume beträchtlicher Länge – normalerweise (aber nicht immer) zehn Jahre oder mehr und häufig noch viel länger – eine überlegene Risiko-Rendite-Bilanz.
2. Die Manager waren so auskunftsreudig, wertvolle Trading-Ratschläge zu geben.
3. Die Interviews gaben genug Stoff für ein lesbares Kapitel her.

Ein halbes Dutzend Interviews, die ich für dieses Buch geführt habe, wurde nicht verwendet, weil sie einem oder mehreren Kriterien nicht genügten.

Über längere Zeiträume gesehen (etwa über zehn oder 15 Jahre) ist die Performance von Hedgefonds durchweg höher als die von Aktienindizes und Investmentfonds.¹ Das typische Muster besteht darin, dass die Hedgefonds als Gruppe genommen eine etwas höhere Rendite, aber weitaus weniger Volatilität und zwischenzeitliche Kapitalverluste aufweisen. Es ist schon ironisch, dass die Hedgefonds, die weithin als hochspekulativ gelten, hinsichtlich aller Risikokennzahlen in Wirklichkeit viel konservativer sind als traditionelle Anlagen wie etwa Investmentfonds. Dass Hedgefonds tendenziell eine bessere Risiko-Rendite-Performance aufweisen als Investmentfonds oder Aktienindizes, ergibt sich in erster Linie aus ihrem geringeren Risiko. Außerdem sind die besten Manager von wenigen Ausnahmen abgesehen immer in der Welt der Hedgefonds zu finden. Das ist allerdings nicht überraschend, denn es ist zu erwarten, dass die anreizgesteuerte Gebührenstruktur der Hedgefonds die besten Talente anlockt.

Als ich die Interviews für meine beiden ersten „Magier der Märkte“-Bücher führte (1988-1991), waren die Hedgefonds auf der weltweiten Investmentbühne noch ein kleiner Akteur.² Laut Angaben von Van Hedge Fund Advisors bewegte sich das verwaltete Vermögen der gesamten Branche damals zwischen 50 und 100 Milliarden Dollar. Seither sind diese Fonds allerdings explosionsartig gewachsen. Das verwaltete Vermögen hat sich mehr als verzwanzigfacht und beträgt heute mehr als zwei Billionen Dollar. Und die Auswirkungen der Handelsgeschäfte von Hedgefonds gehen noch weit über ihre nominale Größe hinaus, weil Hedgefonds-Manager viel aktiver

1 Alle Aussagen über die Performance der Investmentkategorie Hedgefonds beziehen sich auf die Zahlen von Dachfonds. Indizes, die auf Dachfonds basieren, vermeiden weitgehend die statistischen Verzerrungen von Hedgefonds-Indizes, die auf den Renditen einzelner Hedgefonds-Manager basieren.

2 „Magier der Märkte“, Börsenbuchverlag 1999; „Magier der Märkte II“, Börsenbuchverlag 2006.

TEIL 3: DIE AKTIEN-TRADER

traden als die Manager traditioneller Fonds. Die größere Rolle, die die Hedgefonds spielen, beeinflusst inzwischen das Verhalten der Märkte an sich.

Dadurch, dass die Hedgefonds heute einen viel größeren Anteil der Handelsaktivität stellen, ist das Traden schwieriger geworden. Bei manchen Strategien ist dieser Effekt deutlich zu sehen. Zum Beispiel erzielten systematische Trendfolger in den 1970er- und 1980er-Jahren außerordentlich gute Ergebnisse – als sie nur einen kleinen Teil der Futures-Handelstätigkeit stellten –, aber in den Jahrzehnten danach ging ihre Rendite-Risiko-Performance drastisch zurück, weil sie zu einem immer größten Teil des Investment-Teichs wurden. Zu viele große Fische machen es anderen großen Fischen schwer, zu gedeihen. Selbst wenn man das Argument nicht akzeptiert, die größere Rolle der Hedgefonds habe das Spiel erschwert, so hat sie es doch zumindest verändert. Märkte ändern sich und gute Trader passen sich ihnen an. Der Hedgefonds-Manager Colm O’Shea hat im Interview gesagt: „Trader, die langfristig erfolgreich sind, passen sich an. Wenn sie Regeln anwenden und man trifft sie zehn Jahre später wieder, dann haben sie diese Regeln gebrochen. Warum? Weil sich die Welt verändert hat.“ Zum Teil wurde diese Veränderung von den Hedgefonds selbst durch ihre wachsende Bedeutung herbeigeführt.

Es überrascht nicht, dass so gut wie alle Trader, die für dieses Buch interviewt wurden, Hedgefonds-Manager (oder ehemalige Hedgefonds-Manager) sind. Die einzige Ausnahme – Jimmy Balodimas, ein höchst erfolgreicher Eigenhändler von First New York Securities – musste sich an die Präsenz der Hedgefonds anpassen. In seinem Interview [in Teil 3] beschreibt er, wie die Aktivitäten der Hedgefonds die Natur der Aktienpreisbewegungen verändert haben und wie er seine Methode dementsprechend anpassen musste.

Die Märkte haben sich in der Generation, die vergangen ist, seit ich mein erstes „Magier der Märkte“-Buch geschrieben habe, zwar verändert, aber in einer anderen Hinsicht haben sie das nicht getan.

Es ist von Vorteil, eine zeitliche Perspektive einzunehmen. Als ich Ed Seykota in „Magier der Märkte“ fragte, ob die wachsende Rolle der Profis die Märkte verändert habe (die vergangenen Jahre haben bewiesen, dass der Wandel damals noch in den Kinderschuhen steckte), erwiderte er: „Nein, die Märkte sind heute die gleichen wie vor fünf oder zehn Jahren, denn sie verändern sich ständig – heute wie damals.“

In vielen Interviews nehmen die Trader Bezug auf eines oder mehrere meiner älteren Bücher. Ich habe nicht alle entsprechenden Bezugnahmen beibehalten, aber mehr, als mir eigentlich lieb war. Mir ist durchaus bewusst, wie selbstsüchtig das erscheinen mag. Bei der Entscheidung, ob ich solche Bezugnahmen beibehalten sollte, stellte ich mir die Frage: Würde ich diesen Kommentar beibehalten, wenn er sich auf ein anderes Buch beziehen würde und nicht mein eigenes? Wenn ich die Frage bejahte, ließ ich die Bemerkung stehen. Leser, die auf der Suche nach einem Geheimrezept sind, das ihnen eine einfache Möglichkeit bietet, die Märkte zu schlagen, suchen hier an der falschen Stelle. Hingegen dürften Leser auf der Suche nach Verbesserungsmöglichkeiten für ihre eigenen Trading-Fähigkeiten in den folgenden Interviews vieles finden, das ihnen nützt. Ich halte die Trading-Lehren und -erkenntnisse, die die Trader offenbart haben, für zeitlos. Aufgrund von Konstanten in der Natur des Menschen glaube ich, dass sich die Märkte, auch wenn sie sich ständig verändern, in gewissem Sinne stets gleich bleiben. Ich weiß noch, wie sehr es mich vor 30 Jahren, als ich „Jesse Livermore. Das Spiel der Spiele“ zum ersten Mal las, frappierte, wie relevant dieses Buch noch 60 Jahre nach seinem Erscheinen war. Damit möchte ich keinesfalls irgendwelche Vergleiche zwischen dem vorliegenden Buch und „Jesse Livermore“ ziehen, sondern lediglich das Ziel definieren, das ich im Sinn hatte, als ich dieses Buch schrieb: dass es für Leser, die am Markt handeln, auch in 60 Jahren noch bedeutsam und nützlich sein möge.

Dank sagung

ZU ALLERERST MÖCHTE ICH meinem Sohn Zachary dafür danken, dass er mit mir kritische Diskussionen über dieses Buch geführt hat. Er verfügt über drei wesentliche Qualifikationen für diese Rolle: Er kennt sich mit dem Thema aus, er kann schreiben – und vor allen Dingen kann er seine Meinung mit brutaler Ehrlichkeit äußern. Sein Kommentar zu einem Kapitel: „Tut mir leid, Papa, aber ich glaube, das solltest du rauswerfen.“ Es widerstrebt mir zwar, dass zwei Wochen Arbeit auf den Müll wandern

TEIL 3: DIE AKTIEN-TRADER

sollten. Als ich jedoch darüber nachdachte, wurde mir klar, dass er recht hatte, und ich tat es. Zachary machte viele nützliche Vorschläge (außer „streichen“) und die meisten habe ich umgesetzt. Bei allen Mängeln, die noch vorhanden sind, kann ich dem Leser versichern, dass sie ohne Zacharys Hilfe gravierender wären.

Vier der in diesem Buch enthaltenen Interviews wurden von Dritten vorgeschlagen und mit ihrer Hilfe arrangiert. Diesbezüglich bin ich folgenden Personen zutiefst dankbar, die alle als Katalysator für ein Interview in diesem Buch verantwortlich waren: John Apperson, Jayrai Chokshi, Esther Healer und Zachary Schwager. Außerdem gebe ich zu, dass das fantastische Buch „The Big Short“ von Michael Lewis der Anlass für eine Interview-Idee für dieses Buch war. Ferner möchte ich Jeff Feig für seine Bemühungen danken.

Schließlich möchte ich den Tradern danken, die bereit waren, bei den Interviews mitzumachen und ihre Erkenntnisse offenzulegen. Ohne sie würde es dieses Buch nicht geben.

TEIL 3 Die Aktien Trader

Mehr tun, was
funktioniert,
und weniger,
was nicht
funktioniert

Steve Clark

STEVE CLARKS FONDS, der Omni Global Fund, hat eine bemerkenswert beständige Performance erzielt. Seine Strategie war in allen Jahren seit der Auflegung vor zehneinhalb Jahren (2001) profitabel.¹ Das schleteste Jahr war 2007 mit einem Gewinn von 0,7 Prozent. Die durchschnittliche kumulierte Jahresrendite

¹ Die Strategie wurde im Februar 2007 in Omni Global Fund umbenannt. Davor hieß sie Hartford Growth Fund und stand außenstehenden Investoren nicht offen.

von Omni in Höhe von 19,4 Prozent ist zwar beeindruckend, aber was Omni wirklich von anderen abhebt, ist die gleichzeitige Begrenzung des größten Drawdowns vom Höhe- zum Tiefpunkt auf bescheidene sieben Prozent. Das Sharpe Ratio des Fonds beläuft sich auf extrem hohe 1,50. Allerdings gibt das Sharpe Ratio, das nicht zwischen Volatilität nach oben oder unten unterscheidet, die Performance des Fonds zu niedrig an, denn die Volatilität neigte massiv einseitig nach oben – es gab viele Monate mit Gewinnen über vier Prozent und manchmal noch mehr, aber nur zwei Monate mit Verlusten, die über diesem Niveau lagen (beide unter fünf Prozent). Infolge der Kombination aus hohen Gewinnen und mäßigen Verlusten hat der Fonds ein extrem hohes Gain to Pain Ratio von 4,1 (für eine Erklärung des Gain to Pain Ratio siehe Anhang A). Im Jahr 2008, das für ereignisorientierte Hedgefonds eine Katastrophe war – der Hedge Fund Research (HFR) Index für diesen Sektor sank in jenem Jahr um 22 Prozent –, legte Omni tatsächlich um 15 Prozent zu. Warren Buffett hat einmal gesagt: „Erst wenn die Ebbe einsetzt, sieht man, wer nackt gebadet hat.“ Das Jahr 2008 hat klargestellt, dass Omni mit mehreren Schichten bekleidet gebadet hat.

Steve Clark war brutal ehrlich – wohl ehrlicher als alle anderen Trader, die ich je interviewt habe. Er schien nichts vorzuenthalten, ob es nun um seine früheren Erlebnisse oder um seine Gefühle ging. Seine Emotionen waren manchmal greifbar. Seine Direktheit machte dieses Interview für mich unerwartet fesselnd. Clark begann unsere Unterhaltung mit einer Geschichte aus der Zeit, als er mit 17 Jahren die Schule abschloss.

Ich machte meinen Schulabschluss ein Jahr früher und ging mit 17 von der Schule ab. Von der Uni hatte ich keine Ahnung. Niemand aus meiner Familie hatte studiert.

Sie stammen aus der Arbeiterklasse?

Wir wohnten mit drei Generationen in einer Sozialwohnung in einem Londoner Außenbezirk. Meinen Vater kannte ich nicht; er war nicht da. Ich wohnte mit meiner Mutter, meinem Bruder und meinen Großeltern zusammen. Meine Mutter arbeitete die ganze Zeit und ich wurde sozusagen zur Hälfte von meinen Großeltern großgezogen.

Eines Tages bekam ich einen Anruf von Grant, einem Schulfreund, der heute hier arbeitet, und für diesen Anruf bin ich ihm ewig dankbar. Er galt in der Schule als vornehm, weil seine Eltern tatsächlich ein eigenes Haus besaßen. „Du solltest herkommen und in der City arbeiten“, sagte er.² „Hier gibt es 35-Jährige, die 50.000 Pfund verdienen.“ Ich wusste noch nicht, was ich werden wollte, aber ich dachte mir, ich könnte hin und Geld verdienen, bis ich mich entscheiden würde, was ich werden wollte. Ich warte immer noch auf die Antwort. Naiv dachte ich: Okay, ich gehe in die City und dann werde ich Trader. Ich wusste gar nicht, was ein Trader ist.

Arbeitete Grant als Trader?

Er arbeitete als Trading-Assistent. Ich hatte auch keine Vorstellung davon, was das bedeutet.

Was machten Sie damals?

Ich arbeitete in einer Firma, die Hi-Fi-Anlagen aufstellte. Ich entwarf die Installationspläne der Stereoanlagen, schleppte die Sachen und fuhr einen Lieferwagen.

² „Die City“ ist ein kleiner historischer Stadtteil von London, der das Herz des Finanzbezirks bildet.

Haben Sie versucht, einen Job in der City zu bekommen?

Ich habe an Unmengen von Firmen geschrieben und immer die gleiche Antwort bekommen: „Kein Studium, kein Vorstellungsgespräch“ oder „Keine Berufserfahrung, kein Vorstellungsgespräch“.

Genau das hätte ich auch erwartet.

Ich bekam aber ein Vorstellungsgespräch für einen Bürojob bei Manufacturers Hanover. Es verlief fürchterlich. Ich erzählte, dass ich Trader werden wollte, ohne zu bedenken, dass derjenige, der das Gespräch mit mir führte, mich für das Backoffice haben wollte. Dass ich die Stelle nicht bekam, brauche ich wohl nicht zu erwähnen. Aber aus dem Verlauf dieses Bewerbungsgesprächs habe ich etwas gelernt. Mir wurde klar, dass es schlau wäre, mir eine gewisse Berufserfahrung zu verschaffen. Damals – das war 1986 – waren Leute für das Backoffice Mangelware. Ich bekam eine befristete Stelle als Registratur und dann weitere befristete Jobs, die jeweils meinen Lebenslauf bereicherten. Immer wenn mir eine Stelle angeboten und ich gefragt wurde, ob ich das machen könnte, sagte ich ja, das könnte ich. Ich dachte mir, ich könnte lernen, wie das geht, sobald ich den Job hatte. Das machte ich ein paar Monate lang und dann bekam ich zwei feste Stellenangebote: eines von Merrill Lynch als Leiter eines Teils des Backoffices, wofür es 30.000 Pfund gegeben hätte, und eines von Warburg Securities als Blue Button.

Was ist ein Blue Button?

Damals trug man im Börsensaal Schildchen mit dem Namen der Firma und einer Nummer drauf. Die Farbe des Schildchens zeigte an, welche Funktion man hatte. Die Blue Buttons waren Trainees, die aber in Wirklichkeit wie Sklaven behandelt wurden. Für den Job als Blue Button gab es 7.000 Pfund. Also gab es 30.000 Pfund auf der einen und 7.000 Pfund auf der anderen Seite, aber durch den 7.000-Pfund-Job käme ich in den Börsensaal. Und ich fand, dort

müsste ich unbedingt hin. Ich erinnere mich noch an das Bewerbungsgespräch für die Stelle. Der Mann fragte mich nach meinen einschlägigen Erfahrungen. Ich hatte aber definitiv keine Ahnung. Ich las nicht die *Financial Times* und gab auch nicht vor, sie zu lesen. Die einzige kluge Antwort gab ich, als er mich fragte, ob ich jemals gespielt hätte.

Ich fragte: „Sie meinen so etwas wie Pferdewetten?“

Er antwortete: „Ja, genau.“

Ich erwiderte: „Ich würde nie auf etwas setzen, bei dem die Chancen gegen mich stehen. Warum sollte man so etwas tun?“

Ich weiß nicht, ob das die richtige oder die falsche Antwort war, aber das war meine instinktive Antwort und ich bekam die Stelle.

Ich fing mit südafrikanischen Gold-Aktien an und mein Job bestand buchstäblich darin, Tee, Kaffee und Sandwiches zu besorgen, Trades zu buchen und Telefonanrufe anzunehmen. An meinem ersten Arbeitsplatz ging es mir sehr schlecht. Ich verstand nicht, was da vor sich ging, und niemand wollte meine Fragen beantworten oder mir irgendetwas beibringen. Das war eine sehr unangenehme Erfahrung. Aber ich war ein sehr guter Blue Button. Ich war sehr gut darin, Gewinn- und Verlustrechnungen zu erstellen. Dann wurde ich an das Europa-Desk versetzt, wo die Menschen eine ganz andere Einstellung hatten. Sie sprachen sehr gern mit mir und brachten mir etwas bei.

Ab wann durften Sie traden?

Nachdem ich etwa ein Jahr dort war, bekam ich den Marketmaking-Bestand für Skandinavien. Ich sollte ihn eine Woche lang betreuen, weil der Trader Urlaub hatte. Die erste Woche, in der ich einen Bestand betreuen sollte, war die Crash-Woche im Oktober 1987.

Der 19. Oktober 1987 war also buchstäblich der erste Tag, an dem Sie handeln durften?

Ja.