

INHALT

| | |
|-------------------|----|
| VORWORT | 15 |
|-------------------|----|

KAPITEL 1:

| | |
|--|----|
| EINE LESENSWERTE EINLEITUNG | 19 |
| Folgen Sie ihren Träumen und glauben Sie an sich | 20 |
| Und der Handel wird Euch frei machen. | 21 |
| Das Beste aus beiden Welten erreichen | 22 |
| Investieren Sie als Erstes in sich selbst. | 22 |
| Wenn Gelegenheit auf Vorbereitetsein trifft | 23 |
| Nachhaltiges Wissen zulegen. | 24 |
| Lassen Sie Leidenschaft das Steuer übernehmen | 24 |
| Der beste Zeitpunkt, um anzufangen. | 25 |
| Der Zeitpunkt, sich mitzuteilen | 26 |

KAPITEL 2:

| | |
|---|----|
| WAS SIE ALS ERSTES WISSEN MÜSSEN | 29 |
| Glück ist nicht nötig | 30 |
| Sie können klein anfangen | 31 |
| Nein! Das ist dieses Mal nicht anders. | 32 |
| Ihre größte Herausforderung ist nicht der Markt. | 33 |
| Niemand wird Ihnen diese Arbeit abnehmen | 33 |
| Möchten Sie reichhaben oder Geld verdienen? | 34 |
| Übung macht nicht perfekt | 35 |
| Warum ich Paper Trading nicht mag | 36 |
| Trading ist ein Geschäft | 37 |
| Investieren Sie nicht wie ein Fondsmanager | 38 |
| Gängige Meinungen bringen gängige Ergebnisse hervor | 40 |
| Die unvermeidlichen Kosten des Erfolgs. | 41 |
| Klar zu definieren bedeutet zu opfern | 41 |
| Trader oder Investor?. | 42 |
| Rechnen Sie mit schlechten Tagen | 43 |
| Rekorde werden aufgestellt, um gebrochen zu werden | 43 |

KAPITEL 3:

| | |
|---|----|
| SPECIFIC ENTRY POINT® ANALYSIS: DIE SEPA®-STRATEGIE | 45 |
| Der Beginn einer Wende | 46 |
| Der Schmelziegel | 47 |
| Und schließlich Technologie | 48 |
| Die Erkenntnisse umsetzen | 49 |
| Das Leadership Profile | 49 |
| SEPA: Eine Strategie der Präzision | 50 |
| Die fünf Kernelemente von SEPA | 50 |
| Konvergenz in Wahrscheinlichkeit | 52 |
| Superperformance-Merkmale | 53 |
| Superperformer sind jugendlich | 53 |
| Größe spielt eine Rolle | 54 |
| Aktien-Screening | 55 |
| Bekennen Sie sich zu einer Vorgehensweise | 55 |

KAPITEL 4:

| | |
|--|----|
| WERT HAT SEINEN PREIS | 57 |
| Das Kurs-Gewinn-Verhältnis: Überstrapaziert und missverstanden | 57 |
| Der Segen eines Bottom Fishers | 59 |
| Die »Billig«-Falle | 59 |
| Reichen Sie Aktien mit einem hohen KGV nicht weiter | 59 |
| Starkes Wachstum verblüfft die Analysten | 61 |
| Was ist hoch? Was ist niedrig? | 62 |
| Es gibt einen Grund, warum ein Ferrari mehr kostet als ein Hyundai | 64 |
| Apollo Group (APOL) | 66 |
| Crocs-Mania | 68 |
| Der Wert verändert den Aktienkurs nicht, Menschen tun das | 69 |
| Auf der Suche nach Wert | 70 |
| Keine magische Zahl | 71 |
| Warnung: Das superniedrige KGV | 72 |
| Der KGV-Trugschluss | 73 |
| Das Broken-Leader-Syndrom | 73 |
| Das KGV ist ein Stimmungsbarometer | 75 |
| Die PEG-Ratio | 76 |
| Eine KGV-Expansion messen | 77 |
| Was bedeutet das alles? | 78 |

KAPITEL 5:

| | |
|---|-----|
| TRADEN MIT DEM TREND | 81 |
| Sich mit dem Trend anfreunden | 82 |
| Superperformance und Phasenanalyse | 83 |
| Aktienkursreifung: Die vier Phasen | 83 |
| Phase 1 – Die Vernachlässigungsphase: Konsolidierung | 84 |
| Übergang von Phase 1 zu Phase 2 | 86 |
| Phase 3 – Die Gipfelphase | 90 |
| Phase 4 – Abstiegsphase: Kapitulation | 91 |
| Der Zyklus der Kursreifung | 93 |
| Wie man Phase 2 lokalisiert | 96 |
| Gezeiten reiten: Die richtige Welle abpassen | 97 |
| Wo auf dem Berg sind wir? Die Basis entscheidet | 98 |
| Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser | 100 |
| Achten Sie auf eine Trendumkehr | 101 |
| Finanzaktien warnen vor drohenden Problemen | 102 |
| Vertrauen Sie Ihren Augen, nicht Ihren Ohren | 104 |
| Vierteljährliche EPS | 105 |
| Brokerhaus-Meinungen | 107 |
| Eine wesentliche Verhaltensänderung ist eine wichtige Warnung | 108 |
| Lassen Sie den Wind Ihre Segel füllen | 112 |

KAPITEL 6:

| | |
|---|-----|
| KATEGORIEN, BRANCHENGRUPPEN UND KATALYSATOREN | 113 |
| Der Marktführer | 114 |
| Wenn teuer in Wahrheit preiswert ist | 115 |
| Der Kategorienkiller | 116 |
| Das standardisierte Konzept | 116 |
| Welche Punkte zu berücksichtigen sind, wenn Sie in ein standardisiertes Konzept investieren | 117 |
| Der starke Mitbewerber: Behalten Sie die Konkurrenz im Auge | 118 |
| Netflix geht an die Börse: Blockbuster erreicht Höchststand | 120 |
| Der institutionelle Favorit | 122 |
| Die Turnaround-Situation | 122 |
| Zyklische Werte | 125 |
| Halten Sie sich von Nachzüglern fern | 126 |
| Bestimmte Branchengruppen führen zu neuen Bullenmärkten | 128 |
| Innovationen schaffen neue Möglichkeiten | 129 |
| Gruppenzyklusdynamik | 130 |

| | |
|--|-----|
| Wenn der Marktführer niest, kann sich die gesamte Gruppe erkälten. | 131 |
| Neue Technologien werden zu veralteten Technologien | 131 |

KAPITEL 7:

| | |
|--|-----|
| FUNDAMENTALDATEN, AUF DIE MAN SICH KONZENTRIEREN SOLLTE | 135 |
| Was treibt Superperformance an? | 136 |
| Warum Gewinne? | 137 |
| Erwartung und Überraschung | 138 |
| Die Gewinnüberraschung. | 139 |
| Der Kakerlaken-Effekt | 140 |
| Nicht alle Überraschungen sind gleich | 141 |
| Korrekturen der Analystenschätzungen | 142 |
| Hohe Gewinne ziehen viel Aufmerksamkeit an | 143 |
| Bringen Sie es auf den Tisch. | 145 |
| Crocs: Zum richtigen Zeitpunkt ein- und aussteigen | 146 |
| Vicor: Dreistellige Gewinne treiben den Aktienkurs nach oben | 148 |
| Gewinnbeschleunigung | 149 |
| Suchen Sie nach umsatzgestützten Gewinnen. | 150 |
| Den Trend checken. | 151 |
| Jahresgewinne | 151 |
| In welchem Jahr ging es los? | 152 |
| Daran erkennen Sie eine Turnaround-Situation. | 153 |
| Entschleunigung ist eine rote Flagge | 155 |
| The Home Depot | 156 |

KAPITEL 8:

| | |
|---|-----|
| DIE ERTRAGSQUALITÄT EINSCHÄTZEN | 159 |
| Nicht operativer oder nicht wiederkehrender Ertrag | 159 |
| Vorsicht vor frisierten Zahlen | 160 |
| Einmalige Belastungen | 160 |
| Abschreibungen und Gewinnverschiebungen | 161 |
| Vorsicht vor Profitabilität durch Kostenreduzierung | 161 |
| Margen messen | 163 |
| Worauf es schließlich ankommt | 165 |
| Prognosen der Unternehmen | 168 |
| Langfristige Prognosen. | 171 |
| Bestandsanalyse | 171 |
| Vergleichen Sie den Bestand mit dem Umsatz. | 172 |
| Dells Lösung bei Anwachsen des Bestands. | 173 |
| Analyse der Forderungen | 174 |

| | |
|--|-----|
| Abweichende Offenlegung. | 176 |
| Aus allen Rohren feuern: Der Code 33 | 176 |
| KAPITEL 9: | |
| FOLGEN SIE DEN SPITZENREITERN | 179 |
| Synchronisieren | 180 |
| Ein Lockout | 182 |
| Die besten Aktien erreichen als Erste ihren Tiefststand. | 183 |
| Das ist Ihre Chance | 184 |
| Emulex | 188 |
| W.R. Grace & Co. | 190 |
| Säkulare Wachstumszyklen. | 191 |
| Ein klassischer Fall von Marktführerschaft. | 193 |
| Suchen Sie nach einem technischen Thema | 194 |
| Welchen Marktführer sollte ich zuerst kaufen? | 196 |
| Ein zweischneidiges Schwert | 200 |
| Anführer können zukünftigen Ärger vorhersagen | 200 |
| Lernen Sie, Anführer zu kaufen und Nachzügler zu vermeiden | 202 |
| Blenden Sie die Medien aus. | 203 |
| KAPITEL 10: | |
| EIN BILD SAGT MEHR ALS 1 MILLION DOLLAR | 205 |
| Können Charts Ihnen zu Superperformance verhelfen? | 207 |
| Nutzen Sie Charts als Werkzeug. | 207 |
| Die Wirkung, nicht die Ursache | 208 |
| Kommt der Zug pünktlich? | 209 |
| Eins nach dem anderen | 210 |
| Halten Sie Ausschau nach Konsolidierungsphasen. | 212 |
| Das Muster der Volatilitätskontraktion | 213 |
| Die Anzahl der Kontraktionen | 213 |
| Der technische Fußabdruck. | 216 |
| Was verrät uns die Volatilitätskontraktion? | 218 |
| Das Überangebot aufspüren | 219 |
| Warum nahe eines neuen Höchststands kaufen? | 220 |
| Tiefe Korrekturmuster sind fehleranfällig | 224 |
| Zeitkomprimierung | 226 |
| Shakeouts. | 227 |
| Halten Sie Ausschau nach Anzeichen für Nachfrage | 230 |
| Kursspitzen vor einer Konsolidierung. | 236 |
| Der Pivot-Punkt. | 238 |

| | |
|---|-----|
| Handelsvolumen am Pivot-Punkt | 241 |
| Extrapolieren des Volumens im Tagesverlauf | 243 |
| Warten Sie stets ab, bis die Aktie den Pivot-Punkt erreicht | 244 |
| Squats und Reversal Recoveries | 244 |
| Woher wissen Sie, dass ein Breakout fehlgeschlagen ist? | 247 |
| Umgang mit einem Reversal am frühen Tag | 247 |
| Alles Zusammen | 248 |
| Organisation der Beobachtungsliste | 251 |
| Die natürliche Reaktion und die Tennisball-Aktion | 252 |
| Untertasse mit Boden | 257 |
| Das 3C-Muster | 258 |
| Die Kehrtwende vollziehen | 260 |
| Warum auf die Wende warten? | 262 |
| Das Livermore-System | 263 |
| Der Fehler-Reset | 264 |
| Reset beim Pivot-Fehler | 265 |
| Das Powerplay | 267 |
| Solide Fundamentaldaten versus Kursreife | 271 |

KAPITEL 11:

| | |
|--|-----|
| KAUFEN SIE NICHT NUR DAS, WAS SIE KENNEN | 273 |
| Die Primärbasis | 274 |
| Rambus bot mehrere Kaufpunkte | 278 |
| Body Central Corp. | 279 |
| Nicht jeder Frosch verwandelt sich in einen Prinzen. | 281 |
| Von der Innovation zur Intensivstation | 282 |

KAPITEL 12:

| | |
|---|-----|
| RISIKOMANAGEMENT TEIL 1 – DIE ART DES RISIKOS | 283 |
| Was Champions gemeinsam haben. | 286 |
| Es ist nur so lange Ihr Geld, wie Sie es beschützen | 286 |
| Solide Prinzipien liefern Klarheit | 287 |
| Eine Lehrstunde bei Meister Jack | 288 |
| Verluste lassen Sie härter arbeiten | 288 |
| Zwei rauf und einen runter | 290 |
| Mich selbst überzeugen: Die Verlustanpassungsübung | 291 |
| Die Markturteile akzeptieren | 293 |
| Wissen, wann Sie falschliegen | 293 |
| Vermeiden Sie die großen Fehler | 294 |
| Werden Sie kein unfreiwilliger Investor | 295 |

| | |
|--|------------|
| Wie tief kann es gehen? | 296 |
| Ein Ausflug ins Kasino | 298 |
| Eins zu einer Million | 299 |
| Was ist der Unterschied? | 299 |
| Was für ein Deal | 300 |
| Wenn ein Fehler zu einem Fehler wird | 301 |
| Wenn Sie sich nicht dumm fühlen, können Sie das Risiko nicht managen | 301 |
| Warum die meisten Investoren es nicht schaffen, ihre Verluste zu beschränken | 302 |
| KAPITEL 13: | |
| RISIKOMANAGEMENT TEIL 2 – WIE MAN MIT RISIKEN UMGEHT | |
| UND SIE KONTROLLIERT | 305 |
| Entwickeln Sie Lebensgewohnheiten | 306 |
| Notfallplanung | 307 |
| Der Initial-Stop-Loss | 308 |
| Der Wiedereintritt | 308 |
| Bei Gewinn verkaufen | 309 |
| Der Katastrophenplan | 310 |
| Verluste sind eine Funktion des erwarteten Gewinns | 311 |
| An welchem Punkt sollten Sie einen Verlust begrenzen? | 312 |
| Vermeiden Sie die Kardinalsünde des Traders | 312 |
| Integrierte Misserfolge | 313 |
| Das Risiko stets im Voraus bestimmen | 314 |
| Halten Sie Ihren Stop in Ehren | 314 |
| Mit einem Stop-Loss-Slippage umgehen | 315 |
| Wie man mit einer Pechsträhne umgeht | 316 |
| Eine Vorgehensweise, bei der die Katastrophe vorbestimmt ist | 317 |
| Lernen Sie, mit Ihren Kräften zu haushalten | 318 |
| Auf Erfolg aufbauen | 319 |
| Victor Sperandeo | 319 |
| Herunterskalieren versus Averaging-Down | 320 |
| Wann Sie Ihren Stop nach oben verschieben sollten | 320 |
| Nicht alle Kennzahlen sind gleich | 321 |
| Diversifizierung schützt Sie nicht | 324 |
| Als ich barfuß durch über 1 Meter hohen Schnee marschierte | 325 |
| DANKSAGUNG | 327 |
| ÜBER DEN AUTOR | 329 |
| INDEX | 331 |