

**MARK MINERVINI**

**HANDELN WIE EIN  
MARKET  
WIZARD**

**WIE SIE MIT AKTIEN IN JEDEM MARKT EINE  
ÜBERDURCHSCHNITTLICHE PERFORMANCE ERZIELEN**

© 2022 des Titels: Handeln wie ein Marktwizard von Mark Minervini (ISBN 978-3-95972-512-9) by Finanzbuch Verlag  
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Näheren Informationen unter: [www.mvg.de](http://www.mvg.de)

**FBV**

# INHALT

|   |    |
|---|----|
| VORWORT . . . . .   | 15 |
| <b>KAPITEL 1:</b>   |    |
| 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 Vorbereitung trifft . . . . .            | 23 |
| Nachhaltiges Wissen zulegen. . . . .                          | 24 |
| Lassen Sie Leidenschaft das Steuer übernehmen . . . . .       | 24 |
| Der beste Zeitpunkt, um anzufangen. . . . .                   | 25 |
| Der Zeitpunkt, sich mitzuteilen. . . . .                      | 26 |
| <b>KAPITEL 2:</b>   |    |
| 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 rechthaben 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 Schmelztiegel . . . . .                                   | 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 |

© 2022 des Titels: Handels wie ein Marktwizard: von Mark Minervini (ISBN 978-3-95972-512-5) by FinanzBuch Verlag,  
München/Verlagsgruppe GmbH, München. Weitere Informationen unter: www.fbv.de

## 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 |

© 2022 des Titels-Herausgebers Mark-Minerall (ISBN 978-3-95972-512-9) by Finanzbuch Verlag  
Münchner Verlagsgesellschaft, München. Näheren Informationen unter [www.mv-vg.de](http://www.mv-vg.de)

|  |     |
|--|-----|
| 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 falschlügen . . . . .                        | 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**

|  |            |
|--|------------|
| <b>UND SIE KONTROLLIERT . . . . .</b>                                  | <b>305</b> |
| 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        |
| <b>DANKSAGUNG . . . . .</b>  | <b>327</b> |
| <b>ÜBER DEN AUTOR . . . . .</b>  | <b>329</b> |
| <b>INDEX . . . . .</b>   | <b>331</b> |