

Alfred B. J. Siebers

# Warendermingeschäfte

Chancen und Risiken  
für Ihre Kapitalanlage

1996

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

# Inhaltsverzeichnis

Geleitwort.....	XV
Vorwort.....	XVII
Abbildungsverzeichnis.....	XIX
1. Warentermingeschäfte - Chance für Anleger?.....	1
1.1 Überblick über die historische Entwicklung.....	2
1.1.1 Kräuter und Gewürze.....	2
1.1.1.1 Luxus war immer »in«.....	3
1.1.1.2 Im Zwischenhandel liegt der Profit.....	4
1.1.1.3 Geld verdirbt den Charakter?.....	4
1.1.1.4 Die erste Warenterminbörse.....	5
1.1.1.5 Erste Optionsgeschäfte.....	6
1.1.1.6 Finanzierung von Kriegen und Künsten.....	6
1.1.2 Der erste Börsenkrach.....	7
1.1.3 Von Weizen und Schweinebäuchen.....	8
1.1.4 Die Berliner Pleite und ihre Folgen.....	9
1.2 Sinn und Zweck des Rohstoffhandels.....	10
1.2.1 Von Rekordernten und Preisexplosionen.....	10
1.2.2 Vom Warenhandel zum Warenterminhandel.....	12
1.3 Das Auf und Ab der Märkte.....	15
2. Futures.....	17
2.1 Was ist ein Future-Kontrakt?.....	17
2.1.1 Der Verkäufer eines Future.....	18
2.1.2 Der Käufer eines Future.....	19
2.1.3 Strenge Regelungen in den USA.....	20
2.1.3.1 Voraussetzungen für die Einrichtung des Termin-Handels auf eine Ware.....	20
2.1.4 Risiko-Transfer als Aufgabe.....	21
2.2 Voraussetzungen für die Teilnahme.....	22
2.2.1 Die Termingeschäftsfähigkeit.....	22
2.2.2 Die Sicherheitsleistung.....	23
2.3 Begriffe bei Future-Kontrakten.....	25
2.3.1 Underlying und Laufzeit.....	25
2.3.2 Kurs eines Future.....	25
2.3.3 Der Preis.....	26

2.3.3.1	Ist der Future-Preis eine Zukunfts- Prognose?.....	27
2.3.3.2	Termin-Aufschläge.....	28
2.3.3.3	Termin-Abschläge.....	30
2.3.3.4	Preis-Unterschiede in den verschiedenen Erntejahren.....	31
2.3.4	Die Basis.....	33
2.3.4.1	Was ist die »Basis«?.....	34
2.3.4.2	Die Einflußfaktoren der Basis.....	35
2.3.4.3	Veränderungen der Basis.....	36
2.3.4.4	Unterschiede im örtlichen Kassa-Preis.....	37
2.3.4.5	Der Einfluß der Zeit.....	38
2.3.4.6	Kassa-Preis vs. weiter entfernt liegende Future-Kontrakte.....	40
2.4	Entstehung einer Future-Position.....	41
2.4.1	Der Kauf von Futures.....	41
2.4.2	Margin und Margin-Call bei einer long-Position.....	42
2.4.3	Der Leerverkauf von Futures.....	42
2.4.4	Margin und Margin-Call bei einer short-Position.....	43
2.4.5	Die »long«-Position.....	43
2.4.6	Die »short«-Position.....	44
2.4.7	Das Glattstellen.....	44
2.4.7.1	... einer long-Position.....	45
2.4.7.2	... einer short-Position.....	46
2.4.8	An fallenden Kursen verdienen.....	47
2.4.9	Vor- und Nachteile des »short-gehens«.....	48
2.4.9.1	Die Vorteile.....	48
2.4.9.2	Die Nachteile.....	48
2.5	Kassa-Markt vs. Termin-Markt.....	49
2.6	Abwicklung und Andienung.....	49
<b>3.</b>	<b>Optionen.....</b>	<b>51</b>
3.1	Definition der Option.....	52
3.2	Begriffe des Optionsgeschäfts.....	53
3.2.1	Hier geht's um die Option.....	53
3.2.1.1	Basiswert.....	53
3.2.1.2	Kontrakt.....	53
3.2.1.3	Ausübung.....	53
3.2.2	Hier gehts's um Geld.....	54
3.2.2.1	Basispreis.....	54
3.2.2.2	Optionspreis/Optionsprämie.....	54
3.2.2.3	Erfüllung.....	54

3.2.3	Hier geht's um Zeit.....	55
3.2.3.1	Laufzeit.....	55
3.2.3.2	Zeitwert.....	55
3.2.3.3	Innerer Wert.....	55
3.2.4	Weitere Begriffe rund um Optionen.....	56
3.2.4.1	Optionsinhaber.....	56
3.2.4.2	Optionstyp.....	56
3.2.4.3	Optionsklasse.....	57
3.2.4.4	Optionsserie.....	57
3.2.4.5	Amerikanische Option/Europäische Option	57
3.3	Die Bedeutung der Optionsprämie.....	57
3.3.1	Aus-dem-Geld-Optionen.....	58
3.3.2	Am-Geld-Optionen.....	58
3.3.3	Im-Geld-Optionen.....	59
3.4	Die Preisbildung bei der Option.....	59
3.4.1	Der aktuelle Kurs des Basiswertes.....	59
3.4.2	Der Basispreis/strike price.....	60
3.4.3	Volatilität.....	60
3.4.4	(Rest-)Laufzeit.....	61
3.4.5	Der kurzfristige Zinssatz.....	61
3.5	Vier Grundstrategien.....	62
3.5.1	Die Call-Option.....	63
3.5.1.1	Erste Strategie: Kauf eines Calls.....	63
3.5.1.2	Zweite Strategie: Verkauf eines Calls.....	64
3.5.2	Die Put-Option.....	66
3.5.2.1	Dritte Strategie: Kauf eines Puts.....	66
3.5.2.2	Vierte Strategie: Verkauf eines Puts.....	68
3.6	Das Glattstellen einer Option.....	70
3.6.1	Käufer eines Calls.....	70
3.6.2	Verkäufer eines Calls.....	71
3.6.3	Käufer eines Puts.....	71
3.6.4	Verkäufer eines Puts.....	72
3.7	Option-on-Futures.....	73
4.	Analyse-Methoden.....	75
4.1	Die Fundamental-Analyse.....	76
4.1.1	Die Informationsbeschaffung und Auswertung.....	76
4.1.1.1	Informationsquellen.....	77
4.1.1.2	Interpretation der Informationen.....	78
4.1.1.3	Informations-Vorsprung?.....	79
4.1.1.4	Saisonale Einflüsse.....	80
4.1.1.5	Das Timing.....	80

4.1.2	Zusammenfassung der preisbeeinflussenden Faktoren.....	81
4.1.2.1	Warenspezifische Analyse.....	83
4.2	Die Technische Analyse.....	83
4.2.1	Das Linien-Diagramm.....	84
4.2.2	Das Balken-Diagramm.....	85
4.2.2.1	Die Aussagen des Balken-Diagramms.....	87
4.2.2.2	Beispiel für die Verwendung beider Diagramm-Arten.....	88
4.2.3	Chart-Formationen.....	89
4.2.3.1	Die Trend-Linie.....	91
4.2.3.2	Die Top-Formation.....	96
4.2.3.3	Das Doppel-Top.....	98
4.2.3.4	Die Kopf-Schulter-Formation.....	98
4.2.3.5	Die Bottom-Formation.....	101
4.2.3.6	Die »W«-Formation.....	103
4.2.3.7	Die umgekehrte Kopf-Schulter-Formation..	105
4.2.4	Indikatoren.....	105
4.2.4.1	Der Spread zwischen Terminmonaten.....	108
4.2.4.2	Die Momentum-Kurve.....	108
4.2.4.3	Die kurz-oder langfristigen Durchschnitte	109
4.2.4.4	Die Tagespreise.....	109
4.2.4.5	Das Offene Interesse (Open Interest/O.I.)....	110
4.2.4.6	Die Umsatz-Kurve.....	110
4.2.4.7	DerÜberkauft/Überverkauft-Indikator.....	111
4.2.4.8	Der Bullish-Consensus.....	111
5.	Money-Management.....	112
5.1	Die Aufteilung des Kapitals.....	113
5.1.1	Die Anlage-Pyramide.....	113
5.1.2	Die Spekulations-Pyramide.....	115
5.1.3	Der durchschnittliche Anleger.....	116
5.1.4	Die verschiedenen Anleger-Typen.....	117
5.1.4.1	Der langfristige Anleger.....	117
5.1.4.2	Der kurzfristige Anleger.....	118
5.1.4.3	Der Mitläufer.....	119
5.1.4.4	Der Besserwisser.....	119
5.1.4.5	Der clevere Anleger.....	120
5.2	Risikominderung durch Diversifikation.....	121
5.2.1	... mit kleinem Anlagekapital.....	121
5.2.1.1	Der richtige Positionsaufbau entscheidet über den Erfolg.....	122

5.2.1.2	Gewinn und Verlust bei der Pyramide. . . . .	122
5.2.1.3	Gewinn und Verlust bei der umgekehrten Pyramide.....	123
5.2.2	... mit großem Anlagekapital.....	124
5.3	Verlustminimierung durch Risikokontrolle.....	124
5.3.1	Wieviel Verlust wollen Sie machen?.....	124
5.3.2	Legen Sie den genauen Betrag fest.....	125
5.3.3	Setzen Sie Begrenzungsmarken.....	126
5.3.3.1	Wenn der Kurs steigt.....	126
5.3.3.2	Wenn der Kurs sinkt.....	127
5.4	Optimale Geldanlage durch Vermögenskontrolle.....	128
5.5	Psychologische Aspekte.....	128
5.5.1	Fehleinschätzungen.....	129
5.5.1.1	... des eigenen Ego.....	130
5.5.1.2	... der Routine.....	131
5.5.1.3	... des Wissens.....	132
5.5.1.4	...derZeit.....	133
5.5.1.5	... der Gewinne.....	133
6.	Die Börsen.....	135
6.1	Terminbörsen in den USA.....	136
6.2	Terminbörsen in Europa.....	137
6.3	Terminbörsen in Deutschland.....	138
6.3.1	Die Deutsche Termin Börse (DTB).....	138
6.3.2	Die Europäische Warenterminbörse (WTB).....	138
6.4	Die Partner im Warentermingeschäft.....	139
6.4.1	Kapitalanlage per Telefon.....	140
6.4.1.1	Beispiel mit Optionen auf Warentermin- kontrakte.....	140
6.4.1.2	Erstes Fazit.....	142
6.4.2	So vermeiden Anleger und Berater den Totalverlust	142
6.4.2.1	Anmache.....	142
6.4.2.2	Unbekannte Firma.....	143
6.4.2.3	Werbepotschaft Mitgliedschaft.....	143
6.4.2.4	Günstige Gelegenheit.....	144
6.4.2.5	Niedriger Einstieg.....	144
6.4.2.6	Gebühren.....	145
6.4.2.7	Vertragsformulare.....	145
6.4.2.8	Königsweg.....	146
6.4.3	Options-Vermittler sahen auch im Osten ab. . . . .	146

6.5	Erfolgreiche Beratung will gelernt sein.....	148
6.5.1	Expertisen, Analysen, Meinungen.....	148
6.5.1.1	Von Papier überflutet.....	148
6.5.1.2	Ein Kardinalfehler.....	149
6.5.1.3	Vier Schlüssel zum Erfolg.....	149
6.5.1.4	Ohne Fleiß keinen Umsatz.....	150
6.5.1.5	Geizen Sie mit Informationen.....	150
6.5.1.6	Interpretieren Sie Informationen.....	151
6.5.1.7	Schutzwall vor Informationen.....	151
6.5.1.8	Analysen als Kontaktmittel.....	152
6.5.1.9	Vorarbeit unerlässlich.....	152
6.5.1.10	Die »Briefe-Bibliothek« spart Zeit.....	153
6.5.2	Ein Blick in die Zukunft?.....	153
7.	Strategien mit Futures.....	154
7.1	Grundlagen.....	154
7.1.1	Die Preisbildung bei Futures.....	154
7.1.2	Basisrisiken.....	155
7.1.2.1	FairValue.....	155
7.1.2.2	Value-Basis.....	156
7.1.2.3	Konvergenz der Basis.....	156
7.2	Warum müssen sich Produzenten absichern?.....	157
7.2.1	Die Festlegung des Preises.....	159
7.2.1.1	Der Einfluß des Lieferortes.....	159
7.2.1.2	Unterschiede zwischen Kassa- und Future-Preis.....	160
7.2.1.3	Bewegen sich Kassa- und Future- Preis immer gleich?.....	160
7.3	Nutzen Sie die örtliche Basis.....	160
7.3.1	Die Daten.....	161
7.3.1.1	Nutzen Sie spezielle Grafiken.....	162
7.3.1.2	Unterschiede zwischen den Jahren.....	164
7.3.2	Die Anwendung der Basis.....	165
7.3.2.1	Der Zweck des Hedging.....	166
7.3.2.2	Die Prognostizierbarkeit der Basis.....	167
7.3.2.3	Die Basis entwickelt sich in die falsche Richtung.....	168
7.3.2.4	Der vorzeitige Abbruch des Hedging.....	169
7.3.3	Weitere Nutzungsmöglichkeiten der Basis.....	170
7.3.3.1	Der profitabelste Hedge-Monat.....	170
7.3.3.2	Auf Veränderung setzen.....	171
7.3.3.3	Die Basis als Entscheidungshilfe.....	172

7.4	Absicherungs-Strategien.....	174
7.4.1	Short-Hedge.....	175
7.4.1.1	... mit Agrar-Produkten.....	175
7.4.1.2	... mit Finanz-Futures.....	180
7.4.1.3	Short-Hedge mit Index-Futures.....	180
7.4.1.4	Short-Hedge mit Zins-Futures.....	181
7.4.2	Long-Hedge.....	182
7.4.2.1	... mit Agrar-Produkten.....	182
7.4.2.2	... mit Finanz-Futures.....	185
7.4.2.3	Long-Hedge mit Index-Futures.....	185
7.4.2.4	Long-Hedge mit Zins-Futures.....	187
7.5	Spekulations-Strategien.....	188
7.5.1	Umkehrspitzen nutzen.....	189
7.5.1.1	Ernsthaftigkeit und Selbstverpflichtung.....	190
7.5.1.2	Entwicklung eigener Strategien.....	190
7.5.1.3	Unerschütterlicher Glauben.....	191
7.5.1.4	Mit Mumm entscheiden.....	192
7.5.1.5	Die Löcher-Strategie.....	192
7.5.2	Kauf und Verkauf von Futures.....	194
7.5.2.1	... bei steigenden Kursen.....	194
7.5.2.2	... bei sinkenden Kursen.....	194
7.5.3	Spreads.....	195
7.5.3.1	Der Bear-Spread.....	195
7.5.3.2	Der Bull-Spread.....	196
7.5.4	Saisonale Spreads.....	197
7.6	Fehlerquellen beim Handel.....	200
7.6.1	Verwenden Sie Limits und Stops.....	200
7.6.2	Vermeiden Sie Overtrading.....	201
7.6.3	Verluste durch Pyramiding.....	201
7.6.4	In jedem Fall die Gewinne realisieren?.....	203
7.6.5	Setzen Sie nicht alles auf eine Karte.....	203
7.6.6	Unklare Kommunikation kostet Ihr Geld.....	204
	Strategien mit Optionen.....	205
8.1	Steigende Märkte.....	205
8.1.1	Kauf eines Calls.....	205
8.1.2	Verkauf eines Puts.....	206
8.1.3	Kauf eines Bull-Call-Spreads.....	207



8.2	Sinkende Märkte.....	208
8.2.1	Kauf eines Puts.....	208
8.2.2	Verkauf eines Calls.....	209
8.2.3	Kauf eines Bear-Put-Spreads.....	210
8.3	Stagnierende Märkte.....	210
8.3.1	Verkauf eines Straddle.....	211
8.3.2	Verkauf eines Strangle.....	212
8.4	Stark reagierende Märkte.....	212
8.4.1	Kauf eines Straddle.....	213
8.4.2	Kauf eines Strangle.....	214
9.	Anhang.....	215
9.1	Aufgaben-Lösungen.....	215
9.2	Beschreibung ausgewählter Waren.....	215
9.2.1	Fleisch.....	216
9.2.1.1	Live Cattle (lebende Rinder) / Feeder Cattle (Mastrinder).....	216
	Technische Daten für Live Cattle/ lebende Rinder.....	218
	Technische Daten für Feeder Cattle/ Mast- rinder.....	220
9.2.1.2	Live Hogs (lebende Schweine).....	221
	Technische Daten für Live Hogs/ lebende Schweine.....	222
9.2.1.3	Pork Bellies (Schweinebäuche).....	224
	Technische Daten für Pork Bellies/ Schweinebäuche.....	225
9.2.2	Getreide.....	226
9.2.2.1	Com (Mais).....	227
	Technische Daten für Com/ Mais.....	228
9.2.2.2	Wheat (Weizen).....	230
	Technische Daten für Wheat/ Weizen.....	231
9.2.2.3	Oats (Hafer).....	234
	Technische Daten für Oats/ Hafer.....	235
9.2.2.4	Soybeans (Sojabohnen).....	236
	Technische Daten für Soybeans/ Soja- bohnen.....	238
9.2.2.5	Soybean-Meal (Sojamehl/ Sojaschrot).....	240
	Technische Daten für Soybean-Meal/ Sojamehl.....	241
9.2.2.6	Soybean-Oil (Sojaöl).....	244
	Technische Daten für Soybean-Oil/Sojaöl.....	245

9.3 Literaturverzeichnis.....	246
9.4 Adressen.....	247
Stichwortverzeichnis.....	249