

Edwin Lefèvre

**ERINNERUNGEN  
EINES BÖRSEN-  
SPEKULANTEN**

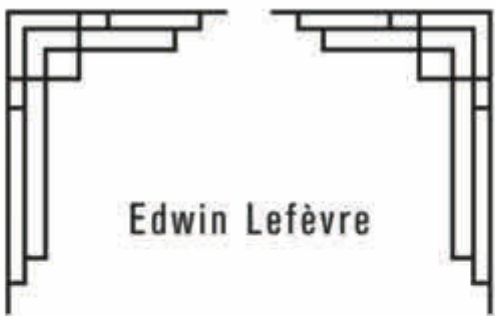
Der amerikanische  
Börsenklassiker  
aus dem Jahr 1923



ullstein



EDWIN LEFÈVRE wurde 1871 in der kolumbianischen Stadt Colón geboren, die heute zur Republik Panama gehört, und als kleiner Junge in die USA geschickt, um dort eine bessere Schulbildung zu erhalten und später an der Lehigh University in Pennsylvania zu studieren. Mit 19 machte er sich jedoch als Journalist selbstständig und wurde schließlich Börsenspekulant an der Wall Street. Er schrieb mehrere Bücher und Artikel über die Mechanismen an der Börse, bevor ihm mit der fikionalisierten Lebensgeschichte über Jesse Livermore ein Bestseller gelang. Er starb 1943 in Dorset, Vermont.



Edwin Lefèvre

**ERINNERUNGEN  
EINES BÖRSEN-  
SPEKULANTEN**

Der amerikanische  
Börsenklassiker  
aus dem Jahr 1923

Aus dem Amerikanischen  
von Petra Pyka

Ullstein

Besuchen Sie uns im Internet:  
[www.ullstein.de](http://www.ullstein.de)

**Wir verpflichten uns zu Nachhaltigkeit**



- Klimaneutrales Produkt
- Papiere aus nachhaltiger Waldwirtschaft und anderen kontrollierten Quellen
- [ullstein.de/nachhaltigkeit](http://ullstein.de/nachhaltigkeit)



Deutsche Erstausgabe im Ullstein Taschenbuch

1. Auflage Juli 2023

© für die deutsche Ausgabe Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin

2023

Alle Rechte vorbehalten.

Titel der amerikanischen Originalausgabe:

*Reminiscences of a Stock Operator*, erstmals erschienen 1923 bei

George H. Doran, New York.

Umschlaggestaltung: zero-media.net, München, nach einer

Vorlage von Kjetil Waren Johnsen / Wisuell Design

Titelabbildung: Aerial Photograph of Lower Manhattan in New

York City - © National Archives & Records Administration

Gesetzt aus der Quadraat Pro powered by *pepyrus*

Druck und Bindung: ScandBook, Litauen

ISBN 978-3-548-06801-5

# Erstes Kapitel



Sobald ich die Schule verlassen hatte, fing ich als Kurstafeljunge in einem Maklerhaus an. Ich konnte gut mit Zahlen umgehen. In der Schule bewältigte ich den Stoff von drei Jahren Arithmetik in nur einem Jahr. Besonders gut konnte ich kopfrechnen. Als Kurstafeljunge war es meine Aufgabe, die Börsenkurse auf eine große Tafel im Kundenbereich zu schreiben. Normalerweise saß immer ein Kunde am Ticker und rief die Notierungen aus. Mir konnte das gar nicht schnell genug gehen. Ich hatte schon immer einen Kopf für Zahlen gehabt und konnte sie mir problemlos merken.

In dem Maklerhaus hatte ich viele Kollegen. Natürlich kam man sich näher, doch wenn es auf dem Markt hoch herging, hatte ich von 10 bis 15 Uhr so viel zu tun, dass nicht viel Zeit blieb, um sich zu unterhalten. Dafür habe ich während der Arbeitszeit sowieso wenig übrig.

An der Börse konnte noch so viel los sein – Gedanken über meine Arbeit machte ich mir trotzdem. Für mich stellten die Kursnotierungen nicht die Preise der Aktien dar – also so und so viele Dollar pro Stück –, es waren bloß Zahlen. Natürlich hatten diese Zahlen eine Bedeutung, und sie ver-

änderten sich ständig. Und das war alles, was mich zu interessieren hatte – die Veränderungen. Warum sich die Zahlen veränderten, wusste ich nicht, und es war mir auch gleich. Darüber zerbrach ich mir nicht den Kopf. Ich nahm lediglich die Veränderungen zur Kenntnis. Nur sie beschäftigten mich – unter der Woche fünf Stunden täglich, samstags zwei.

Das weckte mein Interesse am Kursverhalten. Ich hatte ein gutes Zahlengedächtnis und wusste daher immer noch ganz genau, wie sich die Kurse am Vortag entwickelt hatten, kurz bevor sie nach oben oder nach unten ausschlugen. Meine Begabung fürs Kopfrechnen kam mir dabei sehr gelegen.

Wie ich feststellte, neigten die Aktienkurse im Aufwärtstrend ebenso wie im Abwärtstrend zu bestimmten typischen Verhaltensweisen. Ich hatte unendlich viele Vergleichsmöglichkeiten, die ich als Präzedenzfälle heranzog. Obwohl ich erst 14 Jahre alt war, merkte ich, wie ich nach Hunderten von Beobachtungen unwillkürlich nachprüfte, ob sich daraus verlässliche Rückschlüsse ziehen ließen. Und zwar indem ich das Verhalten, das Aktien am jeweiligen Tag zeigten, ihrer Entwicklung an anderen Tagen gegenüberstellte. Schon bald versuchte ich mich daran, Kursentwicklungen zu prognostizieren. Dabei orientierte ich mich, wie schon gesagt, einzig und allein an den bisherigen Kursbewegungen. Ich hatte die Zahlenkolonnen im Kopf und wartete darauf, dass sich die Kurse genau in diese Richtung entwickelten. Ich hatte sie »registriert« – Sie wissen schon, was ich meine.

So erkennt man beispielsweise, wann die Anzahl der Kaufaufträge nur ganz leicht über der Menge der Verkaufsaufträge liegt.

orders liegt. Dann findet auf dem Aktienmarkt eine Schlacht statt, und der Ticker kann Ihnen in sieben von zehn Fällen verraten, wie diese ausgeht.

Noch etwas begriff ich sehr früh: An der Wall Street gibt es nichts Neues. Das kann gar nicht sein, weil seit jeher spekuliert wird. Was sich heute auf dem Aktienmarkt abspielt, hat es so schon einmal gegeben, und es wird sich auch künftig wieder ereignen. Das hat sich mir fest eingeprägt. Und weil ich mir so gut merken konnte, wann und wie sich die Dinge jeweils entwickelten, konnte ich aus meinen Erfahrungen Kapital schlagen.

Meine Gedankenspiele faszinierten mich sehr, und ich war so sehr bestrebt, das Steigen und Fallen aller Kurse vorherzusagen, dass ich mir eigens dafür ein Heft anschaffte. Darin trug ich meine Beobachtungen ein. Ich führte aber nicht etwa Buch über Fantasiegeschäfte wie so viele andere, die auf dem Papier Millionen verdienten oder verloren, ohne etwas davon zu haben oder deshalb im Armenhaus zu landen. Mein Büchlein war eher so etwas wie eine Erfolgsbilanz. Ich wollte damit nicht nur voraussichtliche Kursbewegungen bestimmen, sondern vor allem überprüfen, ob meine Beobachtungen zutrafen – mit anderen Worten: ob ich damit richtiglag.

Nehmen wir an, ich hatte einen Tag lang alle Kurschwankungen einer umsatzstarken Aktie verfolgt und befunden, dass sie sich genauso verhielt wie immer, bevor sie um acht oder zehn Zähler abrutschte. Dann hielt ich etwa am Montag fest, um welchen Titel es sich handelte und zu welchem Kurs er notierte, und schrieb dazu, wo er nach den

bisherigen Erfahrungen am Dienstag und Mittwoch stehen müsste. Diese Notizen glich ich später mit den eingehenden Tickerdaten ab.

So erwachte mein Interesse daran, was mir der Ticker zu sagen hatte. Die Kursschwankungen assoziierte ich im Kopf sofort mit Auf- oder Abwärtsbewegungen. Natürlich gibt es für solche Schwankungen immer einen Grund, aber den Ticker interessiert das nicht. Er gibt auch keine Erklärungen. Ich versprach mir schon mit 14 Jahren keine Antworten vom Ticker, ebenso wenig wie jetzt mit 40. Warum eine Aktie heute eine bestimmte Bewegung zeigt, wird vielleicht erst in zwei oder drei Tagen oder nach Wochen oder Monaten erklärlich. Doch was geht uns das an? Uns interessiert doch, was der Ticker heute sagt – nicht morgen. Nach den Gründen können wir später fragen. Handeln müssen wir aber sofort, sonst bringt es nichts. Das habe ich immer wieder beobachtet. Wissen Sie noch, wie Hollow Tube neulich drei Punkte verlor, während der übrige Markt kräftig zulegte? Das war die Tatsache. Am Montag darauf erfuhren wir, dass der Verwaltungsrat die Dividende festgesetzt hatte. Das war der Grund. Die Verwaltungsratsmitglieder wussten das natürlich, und selbst wenn sie persönlich keine Aktien abstießen, so kauften sie zumindest auch nicht zu. Die Insiderkäufe fielen weg – es gab also keinen Grund, warum der Kurs nicht fallen sollte.

Ich führte mein kleines Notizbuch etwa sechs Monate lang. Nach Feierabend ging ich nicht sofort nach Hause, sondern hielt erst noch die Zahlen fest, die mich interessierten, und sah mir die Veränderungen an. Dabei achtete ich jedes

Mal auf Wiederholungen und Parallelen im Kursverhalten – im Grunde lernte ich, den Ticker zu lesen, auch wenn mir das damals nicht bewusst war.

Eines Tages sprach mich in der Mittagspause einer der anderen Bürogehilfen an. Er war etwas älter als ich und fragte mich unter der Hand, ob ich ein bisschen Geld übrig hätte.

»Warum willst du das wissen?«, gab ich zurück.

»Na ja, ich habe da diesen erstklassigen Tipp für Burlington bekommen. Ich will einsteigen, wenn ich jemanden finde, der mitmacht.«

»Was meinst du mit ›einsteigen‹?«, wollte ich wissen. Ich dachte, die Einzigen, die einsteigen oder auf Tipps setzen konnten, seien die Kunden – gewiefte alte Hasen mit jeder Menge Zaster. Schließlich brauchte man Hunderte oder gar Tausende, um an der Börse zu spekulieren. Das konnte doch nur, wer eine eigene Karosse hatte und einen Kutscher mit Zylinder.

»Na, einsteigen eben. Wie viel Geld hast du denn?«, drängte er.

»Wie viel brauchst du?«

»Also, mit 5 Dollar Einsatz kann ich fünf Aktien ordern.«

»Und wie willst du das machen?«

»Ich kaufe so viele Burlington-Aktien, wie ich im Bucket Shop für das Geld bekomme, das ich als Einschuss hinterlegen kann. Das ist eine todsichere Sache. Das Geld liegt quasi auf der Straße, wir müssen es nur noch aufheben. Wir werden unseren Einsatz locker verdoppeln.«

»Warte mal«, sagte ich da und zog mein Notizbuch heraus.

Ob ich mein Geld verdoppeln würde, interessierte mich gar nicht – wohl aber seine Behauptung, Burlington würde zulegen. Stimmt das, so müsste es eigentlich aus meinen Notizen hervorgehen. Ich sah nach, und tatsächlich: Die Burlington-Aktie verhielt sich meinen Aufzeichnungen zufolge genau so, wie sie es gewöhnlich vor einem Kursanstieg tat. Ich hatte noch nie im Leben etwas an der Börse ge- oder verkauft und mich auch nie mit den anderen Jungs im Glücksspiel versucht. Doch sah ich darin eine großartige Gelegenheit, um zu prüfen, ob meine Rechnerei – mein kleines Steckenpferd – etwas taugte. Mir war sofort klar: Wenn meine Erkenntnisse keinen praktischen Nutzen hatten, dann waren sie im Grunde wertlos. Also gab ich ihm mein ganzes Geld. Wir legten zusammen, trugen unsere Barschaft in den nächsten Bucket Shop und kauften Burlington. Zwei Tage später machten wir Kasse. Mir blieben 3,12 Dollar Gewinn.

Nach diesem ersten Erfolg begann ich, auf eigene Rechnung in den Bucket Shops zu spekulieren. Ich ging in der Mittagspause hin und kaufte oder tätigte Leerverkäufe – da hatte ich nie eine Präferenz. Ich spekulierte mit System und setzte nicht auf eine favorisierte Aktie oder bestimmte Meinungen. Für mich war das ein reines Rechenexempel. Und es sollte sich herausstellen, dass meine Strategie für die Bucket Shops ideal war. Denn dort wettet ein Spekulant im Grunde auf die Schwankungen, die der Ticker auf dem Papierstreifen ausspuckt.

Es dauerte gar nicht lange, und ich verdiente in den Bucket Shops weit mehr als mit meinem Job im Maklerhaus. Also kündigte ich. Meiner Familie war das gar nicht recht,

doch sie konnten wenig dagegen sagen, als sie sahen, wie viel Geld ich nach Hause brachte. Ich war ja noch ein Kind, und so ein Bürogehilfe verdiente nicht viel. Als Spekulant machte ich mich dagegen richtig gut.

Mit 15 Jahren hatte ich meinen ersten Tausender beisammen und legte meiner Mutter das Geld auf den Tisch – alles in wenigen Monaten in den Bucket Shops verdient, und zwar zusätzlich zu dem, was ich schon laufend zum Haushalt beigesteuert hatte. Meiner Mutter schwante Übles. Sie wollte, dass ich das Geld zur Sparkasse bringe, weil es mich sonst in Versuchung führen könnte. Sie hatte noch nie gehört, dass ein Fünfzehnjähriger mit nichts angefangen und so viel Geld verdient hatte. Sie konnte gar nicht glauben, dass das Geld echt war. Sie lebte ständig in Sorge und machte sich Gedanken. Doch ich dachte nur daran, wie ich auch weiterhin beweisen könnte, dass meine Rechnereien korrekt waren. Nur darum ging es mir – recht zu behalten, indem ich meinen Verstand benutzte. Lag ich richtig, wenn ich meine Überzeugungen an zehn Aktien überprüfte, dann würde ich bei einem Handel mit hundert Aktien zehnmal mehr recht behalten. Mit höheren Einsätzen zu spekulieren bedeutete für mich nur eines: Es bestätigte noch deutlicher, dass ich recht hatte. Mehr Mut erforderte es absolut nicht. Das machte für mich keinen Unterschied. Wer nur zehn Dollar besitzt und diese aufs Spiel setzt, braucht mehr Mut als einer, der eine Million einsetzt, wenn er noch eine zweite auf der hohen Kante hat.

Mit 15 Jahren lebte ich jedenfalls ganz gut vom Aktienmarkt. Meine ersten Börsengeschäfte machte ich in kleineren

Bucket Shops, wo jemand, der mit 20 Aktien auf einmal handelte, schon als verkappter John W. Gates oder J. P. Morgan galt. Damals legten die Bucket Shops ihre Kunden selten aufs Kreuz. Das hatten sie gar nicht nötig. Es gab andere Möglichkeiten, ihnen ihr Geld abzunehmen, auch wenn sie eigentlich richtiglagen. Das Geschäft dieser Winkelmakler war enorm lukrativ. Wurde es ordnungsgemäß betrieben – also so anständig wie in dieser Branche möglich –, dann sorgte schon die Kursentwicklung dafür, dass die Leute Geld verloren. Schließlich reichten kleinste Schwankungen aus, um einen Einschuss von einem dreiviertel Punkt aufzuzehren. Und wer einmal betrog, war für immer aus dem Geschäft und konnte seinen Laden dichtmachen. Niemand hätte dort mehr gehandelt.

Ich arbeitete allein, ganz ohne irgendwelche Mitstreiter – ein typischer Einmannbetrieb. Schließlich kam es auf meinen Kopf an, nicht wahr? Entweder entwickelten sich die Kurse so, wie ich es mir – ohne jede Hilfe von Freunden oder Partnern – ausgerechnet hatte, oder nicht. Und das konnte niemand aus Rücksicht auf mich verhindern. Ich sah daher keinen Grund, mich anderen anzuvertrauen. Natürlich hatte ich Freunde, aber geschäftlich war ich immer als Einzelkämpfer unterwegs und regelte die Dinge lieber im Alleingang.

Naturgemäß dauerte es nicht lange, bis es die Bucket Shops leid waren, dass ich meine Wetten ständig gewann. Wenn ich kam und mein Einschussgeld auf den Tisch legte, wollten sie es nicht mehr annehmen. Nichts zu machen, hieß es. Etwa um dieselbe Zeit bekam ich den Spitznamen »Boy

Plunger«: Ich war der »junge Wilde« unter den Spekulanten. Immer wieder musste ich mir neue Broker suchen und tingelte von einem Bucket Shop zum nächsten. Am Ende spekulierte ich sogar unter falschem Namen. Ich stieg mit kleinen Positionen von nur 15 oder 20 Aktien ein. Manchmal, wenn sie Verdacht schöpften, leistete ich mir anfangs gezielt ein paar Verluste, um dann zum richtigen Schlag auszuholen. Doch es war immer das Gleiche: Irgendwann wurde ich ihnen zu teuer, und sie gaben mir zu verstehen, dass ich meine Geschäfte woanders machen und ihren Eignern nicht die Dividende verhaseln sollte.

Als mir ein größerer Anbieter, bei dem ich seit Monaten Geschäfte getätigt hatte, die Tür wies, beschloss ich, ihn noch um eine größere Summe zu erleichtern. Der besagte Bucket Shop unterhielt Filialen in der ganzen Stadt, in Hotelhallen und in umliegenden Orten. Ich suchte eine der Zweigstellen in einem Hotel auf, stellte dem Geschäftsführer ein paar Fragen und schloss das erste Geschäft ab. Doch sobald ich mit meiner üblichen Strategie auf eine umsatzstarke Aktie setzte, fragte prompt die Hauptstelle nach, wer denn da spekuliere. Der Geschäftsführer erklärte mir, was man vom ihm wissen wollte, und ich gab meinen Namen als Edward Robinson aus Cambridge an. Er rief seinen Oberboss an und teilte ihm die gute Nachricht mit. Doch der erkundigte sich unmittelbar, wie dieser Edward Robinson denn aussehe. Auch das gab der Geschäftsführer an mich weiter, woraufhin ich ihm riet: »Sagen Sie einfach, ich sei klein, dick, dunkelhaarig und trüge einen buschigen Bart!« Doch er beschrieb mich wahrheitsge-

treu. Er lauschte in den Hörer, lief rot an, legte auf und forderte mich auf abzuzischen.

»Was hat man Ihnen denn gesagt?«, fragte ich höflich.

»Sie sagten: ›Verdammter Narr, haben wir Ihnen denn nicht eingeschärft, dass Sie mit Larry Livingston keine Geschäfte machen sollen? Und Sie lassen zu, dass er uns um 700 Dollar erleichtert!« Was er sich sonst noch anhören musste, wollte er mir nicht sagen.

Ich versuchte mein Glück nacheinander in den übrigen Filialen, doch sie waren allesamt vorgewarnt und wollten mein Geld nicht nehmen. Ich konnte die Bucket Shops nicht einmal betreten, um mir die Kurse anzusehen, ohne dass ich von Mitarbeitern angegangen wurde. Ich versuchte wieder ins Geschäft zu kommen, indem ich meine Besuche über längere Zeiträume streckte und auf die verschiedenen Winkelbörsen aufteilte, doch auch das brachte nichts.

Am Ende blieb mir nur noch ein Anbieter – der größte und reichste von allen: die Cosmopolitan Stock Brokerage Company.

Die Cosmopolitan war mit der Note A-1 exzellent eingestuft und sehr gut im Geschäft. Sie hatte Niederlassungen in fast allen Industriestädten Neuenglands. Dort nahm man mein Geld an, und ich konnte ein paar Monate lang Aktien kaufen und leerverkaufen und verbuchte Gewinne und Verluste. Doch nach einer Weile bekam ich die üblichen Probleme. Man wies mich dort aber nicht so offen ab wie in den kleinen Bucket Shops – nicht etwa aus Fairness, sondern weil sie wussten: Machte es die Runde, dass sie einen Kunden ablehnten, weil dieser zufällig ein bisschen Geld verdiente,

würde das ein schlechtes Licht auf sie werfen. Aber sie ließen sich etwas anderes einfallen, was mich fast genauso hart traf: Sie verlangten von mir eine Sicherheitsleistung von drei Punkten und forderten zunächst einen halben, dann einen und schließlich eineinhalb Punkte Aufschlag. Das war ein ordentliches Handicap! Wie das ging? Ganz einfach: Nehmen wir an, Steel notiert bei 90, und Sie wollen kaufen. Normalerweise würde dann auf dem Ticket stehen: »10 Steel zu 90  $\frac{1}{8}$  gekauft«. Bei einer Marge von einem Punkt bedeutete das: Fiel der Kurs unter 89  $\frac{1}{4}$ , war man automatisch aus dem Rennen. In einem Bucket Shop gab es weder Nachschussforderungen noch die lästige Pflicht, seinen Makler anzuweisen, zu jedem Kurs zu verkaufen.

Das Aufgeld, das mir die Cosmopolitan abforderte, war ein Schlag unter die Gürtellinie. Für mich bedeutete das: Lag der Kurs bei 90, wenn ich kaufte, so stand auf meinem Ticket nicht »10 Steel zu 90  $\frac{1}{8}$  gekauft«, sondern »10 Steel zu 91  $\frac{1}{8}$  gekauft«. Das hieß, auch wenn die Aktie 1  $\frac{1}{4}$  Punkt zulegte, nachdem ich sie gekauft hatte, stünde ich noch immer mit einem Verlust da, wenn ich die Position glattstellte. Indem sie außerdem von vornherein auf einer Sicherheitsleistung von drei Punkten bestanden, verringerten sie mein Handelsvolumen um zwei Drittel. Doch da kein anderer Bucket Shop überhaupt noch mit mir Geschäfte machen wollte, musste ich mich wohl oder übel darauf einlassen, wenn ich weiter spekulieren wollte.

Natürlich lief es für mich mal besser, mal schlechter, doch unter dem Strich verbuchte ich nach wie vor Gewinn. Den Leuten von der Cosmopolitan reichte das heftige Handicap

aber noch nicht, das sie mir verpasst hatten, um mich aus dem Feld zu schlagen. Sie versuchten, ein doppeltes Spiel mit mir zu treiben. Doch mein Instinkt rettete mich.

Wie gesagt, war die Cosmopolitan für mich die letzte Möglichkeit. Sie war die finanzkräftigste Winkelbörse in Neuengland und setzte in der Regel keine Obergrenzen für ihre Geschäfte fest. Ich war vermutlich ihr umsatzstärkster Einzelkunde im täglichen Stammpublikum. Sie verfügte über schicke Büros und die größte, umfassendste Kurstafel, die ich je gesehen hatte. Sie ging über die ganze Länge des großen Raumes und wies alle Kurse aus, die man sich nur vorstellen konnte: also Aktien, die an den Börsen in New York oder Boston gehandelt wurden, Baumwolle, Weizen, Lebensmittel, Metalle – einfach alles, was in New York, Chicago, Boston und Liverpool ge- und verkauft wurde.

Wissen Sie, wie in Bucket Shops gehandelt wurde? Man gab sein Geld einem Mitarbeiter und sagte ihm, was man kaufen oder leerverkaufen wolle. Er schaute auf den Ticker oder die Anzeigetafel und übernahm den dort notierten Kurs – den aktuellsten natürlich. Auf dem Ticket hielt er auch die Uhrzeit fest, ganz ähnlich wie bei einer offiziellen Maklerabrechnung. Es ging also daraus hervor, dass man für den Kunden eine bestimmte Anzahl von Aktien zu einem bestimmten Zeitpunkt und Kurs an einem bestimmten Tag ge- oder verkauft hatte und wie viel Geld dieser dafür hinterlegt hatte. Wollte man seine Position glattstellen, wendete man sich wieder an den (oder – je nach Anbieter – auch einen anderen) Mitarbeiter und informierte ihn entsprechend. Er stellte den zuletzt gehandelten Kurs fest oder – falls es keine

Umsätze gegeben hatte – wartete, bis der Ticker die nächste Notierung ausspuckte. Dann hielt er den Kurs und den Zeitpunkt auf dem Ticket fest, zeichnete es ab und gab es dem Kunden zurück. Dieser ging damit zur Kasse und konnte sich den ausgewiesenen Betrag auszahlen lassen. Wandte sich der Markt aber gegen den Kunden, und der Kurs überschritt die durch den Einschuss gesetzte Grenze, wurde die Position automatisch aufgelöst. Das Ticket war dann nur noch ein wertloses Stück Papier.

In den kleineren Bucket Shops, in denen man schon fünf Aktien handeln konnte, waren die Tickets kleine Zettel in unterschiedlichen Farben – für Käufe und Verkäufe. In Hausphasen, wenn alle Kunden auf steigende Kurse setzten und zufällig richtiglagen, wurde es für solche Läden manchmal eng. Dann kassierte der Bucket Shop sowohl eine Kauf- als auch eine Verkaufsprovision. Kaufte man eine Aktie zu 20, stand auf dem Ticket  $20 \frac{1}{4}$ . Das bedeutete, ein Anstieg um einen Punkt zählte für den Käufer nur zu  $\frac{3}{4}$ .

Die Cosmopolitan war aber das Beste, was Neuengland zu bieten hatte. Sie hatte Tausende Kunden, und ich glaube tatsächlich, ich war der einzige, den man dort fürchtete. Weder das halsabschneiderische Aufgeld noch die mit drei Punkten hohe Sicherheitsleistung, die man mir abforderte, hatten meine Geschäfte nachhaltig beeinträchtigt. Ich kaufte und verkaufte weiter, so viel sie mich ließen. Mitunter hielt ich 5.000 Aktien gleichzeitig.

An dem Tag, als sich zutrug, was ich Ihnen gleich erzählen werde, hatte ich 3.500 Sugar-Aktien leerverkauft. Ich stand mit sieben großen rosa Tickets über jeweils 500 Stück

da. Die Cosmopolitan verwendete große rosa Tickets mit einer Leerzeile, in der Nachschusszahlungen eingetragen werden konnten. Natürlich gab es so etwas in einem Bucket Shop nicht. Je weniger Sicherheitsleistung, desto besser für den Anbieter, der ja davon profitierte, wenn der Kunde alles verlor. Wollte man bei einem kleineren Anbieter für ein Geschäft mehr Geld hinterlegen, wurde ein neues Ticket ausgestellt. Auf diese Weise konnte man dem Kunden erneut die Kaufprovision abziehen und ihm für jeden Punkt, um den der Kurs zurückging, nur einen  $\frac{3}{4}$  Punkt gutschreiben. Denn auch die anfallende Verkaufsprovision wurde so berechnet, als handele es sich um ein neues Geschäft.

Ich weiß noch, dass ich am betreffenden Tag über 10.000 Dollar als Sicherheitsleistung hinterlegt hatte.

Ich war erst 20 Jahre alt, als ich meine ersten 10.000 Dollar in der Tasche hatte. Sie hätten meine Mutter hören sollen! Man hätte meinen können, nur der alte Rockefeller höchstpersönlich dürfe 10.000 Dollar in bar mit sich herumtragen. Immer wieder ermahnte sie mich, mich doch endlich zufriedenzugeben und einer geregelten Arbeit nachzugehen. Sie wollte nicht begreifen, dass ich kein Spieler war, sondern mein Geld damit verdiente, dass ich eins und eins zusammenzählte. Für sie waren 10.000 Dollar ein Vermögen – für mich nur mehr Einsatzkapital.

Ich hatte meine 3.500 Sugar-Aktien zu 105  $\frac{1}{4}$  leerverkauft. Es war noch ein Spekulant anwesend, der eine Short-Position über 2.500 Aktien hielt: Henry Williams. Ich saß gern am Ticker und rief dem Kurstafeljungen die Notierungen zu. Der Kurs entwickelte sich genau so, wie ich es ange-

nommen hatte. Er gab ein paar Zähler nach und legte dann eine kurze Atempause ein, um weiter abzurutschen. Der Markt schwächelte insgesamt, und es sah recht vielversprechend für mich aus. Doch das Zögern der Sugar-Aktie stimmte mich plötzlich misstrauisch. Mich beschlich ein ungutes Gefühl. Ich dachte, ich sollte besser aussteigen. Da notierte das Papier bei 103 – auf dem Tagestief –, doch nicht einmal das konnte mich beruhigen. Ich wurde immer nervöser. Irgendwas stimmte da nicht, das spürte ich ganz genau. Ich konnte aber nicht sagen, was. Doch wenn da etwas im Busch war, und ich wusste nicht, was, konnte ich mich auch nicht dagegen wappnen. Also sollte ich wohl besser den Absprung wagen.

Wissen Sie, ich neige nicht zu überstürzten Entscheidungen. Das liegt mir einfach nicht. Schon als Kind brauchte ich immer einen triftigen Grund für alles. In dieser Situation hatte ich keinen solchen Grund, doch ich fühlte mich so unwohl, dass ich es nicht länger aushielt. Ich rief Dave Wyman zu mir, den ich kannte, und bat ihn: »Dave, können Sie hier übernehmen? Tun Sie mir bitte den Gefallen, und warten Sie einen Moment, bevor Sie den nächsten Kurs für Sugar ausrufen, ja?«

Er versprach es mir. Ich stand auf und überließ ihm meinen Platz am Ticker, damit er die Kurse ausrufen konnte. Ich zog meine sieben Sugar-Tickets aus der Tasche und ging zu dem Schalter hinüber, an dem der Angestellte saß, der die Tickets beim Glattstellen abzeichnete. Da ich aber keinen stichhaltigen Grund hatte auszusteigen, stand ich einfach da, lehnte mich gegen den Tresen und hielt meine Tickets so in

der Hand, dass der Mann sie nicht sehen konnte. Kurz darauf hörte ich den Fernschreiber rattern und sah, dass der Bucket-Shop-Mitarbeiter Tom Burnham rasch den Kopf drehte und aufhorchte. Ich spürte ganz deutlich, dass da etwas in der Luft lag, und traf eine Entscheidung. Im selben Moment setzte Dave Wyman am Ticker an mit: »Su ...«. Blitzschnell knallte ich meine Tickets vor Burnham auf den Tresen und rief: »Sugar glattstellen!«, noch bevor Dave den Kurs ausrufen konnte. Folglich musste das Maklerhaus meine Sugar-Position zum letzten Kurs auflösen. Kurz darauf rief Dave erneut 103 aus.

Meinen Berechnungen nach hätte Sugar inzwischen unter 103 gefallen sein müssen. Das lief nicht, wie es sollte. Ich witterte eine Falle. Auf jeden Fall ratterte der Fernschreiber inzwischen wie verrückt, und Tom Burnham hatte meine Tickets unabgezeichnet liegen lassen und lauschte, als warte er auf etwas. Ich rief ihm zu: »Hey, Tom, worauf warten Sie, verdammt noch mal? Zeichnen Sie die Tickets ab – zu 103! Na los!«

Alle Anwesenden konnten mich hören und schauten alarmiert auf. Gab es Probleme? Die Cosmopolitan hatte bisher zwar immer gezahlt, doch man konnte nie wissen – und ein Run auf so einen Bucket Shop beginnt genauso wie ein Run auf eine Bank. Wurde ein Kunde misstrauisch, folgten schnell andere. Widerwillig kam Tom herüber und zeichnete meine Tickets ab – mit »glattgestellt zu 103«. Mit säuerlicher Miene schob er mir alle sieben Tickets zu.

Toms Tresen war nur ein paar Schritte von der Kasse entfernt, aber ich war noch nicht ganz dort angekommen, um