

## „Einzigartige Stellung im Devisenmarkt“

360T-Chef Kölzer baut Palette für Offensive aus

**Börsen-Zeitung, 10.2.2016**  
bg Frankfurt – Die von der Deutschen Börse für 725 Mill. Euro gekaufte Devisenhandelsplattform 360T treibt den Ausbau ihrer Funktionalitäten voran und profitiert dabei von der Anbindung an die Eschborner. „Diese Übernahme bietet für uns jetzt die Chance, der einzige Anbieter im Devisenbereich zu sein, der von illiquiden Deviseninstrumenten bis hin zu hochliquiden Futures alles auf oder außerhalb von regulären Handelsplätzen anbieten kann“, so 360T-Chef Carlo Kölzer im Interview der Börsen-Zeitung. Ziel sei es, die „ganze Breite der Handelsmechanis-

men sowie das dahinter gelagerte Clearing und Collateral Management“ bereitzustellen. Ist diese Palette aufgebaut, „können wir 2017 Vollgas geben“.

Das in Frankfurt geplante Fintech-Zentrum bezeichnet er als „richtigen Schritt“ und regt die Schaffung eines Leuchtturm-Projektes an, bei dem es wichtig sei, „ein komplettes Ökosystem zu bauen“. An den Immobilien- und Betreiberkonzepten müsse noch gefeilt werden. Grundsätzlich sei der Bankenplatz „prädestiniert für die Einbindung von Fintechs“.

.....  
► Interview Seite 2

IM INTERVIEW: CARLO KÖLZER, 360T

## „2017 können wir Vollgas geben“

Im Verbund mit der Deutschen Börse entsteht eine „einzigartige Stellung im Devisenbereich“ – Fintech-Zentrum braucht Leuchtturm

360T besetzt als elektronische Devisenhandelsplattform einen „sweet spot“ im Markt. Denn gefragt ist „regulierte Transparenz in der Preisfindung“, sagt CEO Carlo Kölzer. Als ortsansässiger Fintech-Gründer bezeichnet er den Finanzplatz als prädestiniert für die Einbindung der Start-ups.

Börsen-Zeitung, 10.2.2016

- Herr Kölzer, am Frankfurter Finanzplatz kommen die Dinge langsam in Bewegung. Schon bald könnte das erste Fintech-Zentrum stehen. Passiert das gerade noch rechtzeitig oder fast schon zu spät?

Manche Sachen kann man nicht erzwingen, es muss ja auch das Momentum da sein. Wir in Frankfurt sind da, wo wir sind, und ich finde, das Fintech-Zentrum ist ein super Ansatz. Es geht ja um die Unternehmen von übermorgen, insofern gibt es da kein „zu spät“. Und jetzt ist ein guter Zeitpunkt dafür, und es ist der richtige Schritt.

- Schielen wir Frankfurter zu stark nach Berlin oder London?

Berlin hat zwar einen Vorsprung, aber es gibt auch andere Gründe, warum die jungen Leute nach Berlin gehen. Das hat was mit den Kostenstrukturen sowie den alternativ gestalteten Arbeitsplätzen zu tun. Es ist einfach eine andere Makro-Landschaft an der Spree. Berlin hat diese Gründerkultur schon seit vielen Jahren aktiv gefördert. Außerdem haben sich viele US-Konzerne dort mit ihrer Deutschland-Zentrale niedergelassen. Auch das hat die Makro-Landschaft geprägt.

- Und die Themse fließt schneller als der Main?

Die britische Herangehensweise ist, kulturell gesehen, ein wenig zupackender, bei uns heißt es Gründlichkeit vor Schnelligkeit. Das führt zu einer anderen Agilität und Flexibilität. Wenn es um Präzision geht, ist der deutsche Ansatz kein schlechter. In einer sich verändernden Landschaft sind aber schnelle Reaktionen gefragt. Aber wenn man den Zug verpasst hat, dann ist der schon weg, auch wenn man pünktlich

zum Bahnsteig gelaufen ist. Die Entscheidungswege sind im angelsächsischen Raum schon beschleunigt. Und viele Dinge in London und im Silicon Valley sind in einem privatwirtschaftlichen Aggregat entstanden, wo die öffentliche Hand kaum involviert ist.

- Aber für eine Bündelung der Kräfte bräuchten wir schon ein gewisses Engagement der öffentlichen Hand. Was schlagen Sie vor? Wie kann der Bankenplatz schlagkräftiger werden?

Unter der Grasnarbe tut sich hier schon so einiges. Uns hat auch nie jemand gehört oder gesehen, denn wir sind ein B2B-Fintech. Und Fintech ist kein regionales, sondern ein globales Thema. Und da ist Frankfurt mit seinen ganzen Institutionen aus der Bankwirtschaft sowie der Flughafen-Anbindung wie geschaffen für eine konzentrische Fintech-Ansiedelung. London besitzt als Bankenstandort aber eine sehr viel höhere Anziehungskraft, weil die amerikanischen Banken dort ihre Satelliten haben. Und viele dieser Initiativen kommen von Wissensträgern aus den Banken. Deswegen ist Frankfurt auch nicht weniger prädestiniert für die Einbindung von Fintechs.

- Was sind die Lehren aus Ihrer eigenen Gründungsgeschichte?

Wir sind im Juli 2000 als letzte Maus durch die Venture-Capital-Tür geschlüpft, aber dann gab es kein institutionelles Geld mehr. Wir sind also in einer Dürrezeit auf die Welt gekommen. Die größte Hürde ist Regulierung, das hat uns fast zum Umkippen gebracht. Als Anfänger kann man nicht gleich die komplette Akte abliefern oder dafür Anwälte anheuern, dafür ist einfach kein Geld da. Die BaFin kann keine Sandkastenspiele veranstalten, aber den Gründern muss im direkten Austausch klargemacht werden, was auf sie zukommt. Ein binäres Dialogik-Konzept wäre sehr hilfreich, damit ein schneller Austausch und Abgleich stattfinden kann.

- Es wird ja gefordert, dass die BaFin auch einen Schreibtisch im neuen Fintech-Zentrum erhält.

Das wäre gut, denn damit würde eine Barriere wegfallen. Die Kontaktschwelle zu reduzieren ist sicher eine gute Idee.

- Wie beurteilen Sie die vorliegenden Immobilien- und Betreiberkonzepte für das Fintech-Zentrum?

Eine Top-Immobilie als Leuchtturm wäre gut. Das bietet ja Tishman Speyer mit dem ehemaligen Metzler-Gebäude in der Junghofstraße – plus die zusätzliche Fläche im Tower „High Rise“ ab 2018. Aber da muss natürlich noch ein Gesamtpaket inklusive Betreiberkonzept gefeilt werden. Es ist wichtig, keinen Elfenbeinturm, sondern ein komplettes Ökosystem zu bauen, was sich natürlich mit allen Peripheriethemen verbindet.

- Was muss man dabei beachten?

Einfach nur Unternehmen da reinzupacken ist jedenfalls noch kein Ökosystem. Ich bin selbst an Start-ups beteiligt, und zwei davon sind im Beta-Haus in Berlin groß geworden. Die stellen kreative Flächen zur Verfügung, da geht ein Unternehmer zum anderen, die haben dieselben Probleme. Und die Dienstleister siedeln sich da von selber an, wenn die richtige Grundlage da ist.

- Favorisieren Sie eine Ansiedelung eines ersten Fintech-Zentrums mitten im Herzen des Finanzdistrikts? Im Schatten der Bankentürme kann die Vernetzung der Akteure doch gut gedeihen.

Was wir brauchen, ist ein Leuchtturm. Aber wenn das Umfeld mit Stellplätzen und Versorgung sehr hochpreisig ist, kann das ein Problem sein für junge Leute, die eine knappe Kasse haben – die müssten dann Butterbrote von zu Hause mitbringen. Ich glaube, es ist richtig, so einen Leuchtturm zu schaffen, aber es muss nicht zwingend in der Innenstadt sein. Wichtig ist, dass die Kontaktschwellen zu Fördermitteln und zur BaFin gesenkt werden.

- Sie haben ja das geschafft, wovon die meisten Gründer träumen, und haben Ihr Unternehmen für viel Geld verkauft. Für 360T hat mit der Übernahme durch die

**Deutsche Börse aber auch ein neues Kapitel begonnen. Wie fühlt es sich an, an der Schnittstelle von Start-up und Konzernstruktur?**

Die Deutsche Börse ist genau der richtige Partner für uns, weil wir im Konzert der Devisenplattformen ein kleinerer Betreiber waren und nun auch vom Imagetransfer profitieren und von Kunden höher priorisiert werden, das merken wir schon. Wir werden auch nicht so ultimativ integriert, denn die Börse hat uns ja auch gekauft, weil 360T ein kompletteres Geschäft einbringt und man unsere unternehmerische Dynamik nicht unterbinden will. Dem Wachstum wird freier Lauf gelassen, wir werden in keinster Weise beengt. Der Fokus wird auf beiden Seiten auf das Beste aus zwei Welten gelegt, denn damit machen wir den Unterschied im Markt. Außerdem erfolgt 90% der Leistungserbringung der Börse elektronisch, und damit ist sie eigentlich, bei aller Regulierung, auch ein Fintech, das an der Schnittstelle von Markt und Technik operiert. Wir sind also gar nicht so verschieden.

■ **Ein gewisser Erfolgsdruck lässt sich nicht verleugnen angesichts eines Kaufpreises von 725 Mill. Euro. Wie kommen Sie denn voran bei der Hebung von Wachstumsynergien?**

Diese Übernahme bietet für uns jetzt die Chance, der einzige Anbieter im Devisenbereich zu sein, der von illiquiden Deviseninstrumenten bis hin zu hochliquiden Futures alles auf oder außerhalb von regulären Handelsplätzen anbieten kann und dabei die ganze Breite der Handelsmecha-

nismen sowie das dahinter gelagerte Clearing und Collateral Management bereitstellt. Unser erklärtes Ziel ist es ja, dass wir 2016 genau diese Services aufbauen. Also den Devisenfuture liquide zu gestalten und ein zentrales Orderbuch aufzubauen, so dass der Kunde die komplette Palette, egal ob gecleart oder OTC, abrufen kann.

■ **Sollen mit dem Ausbau der Produktwelt vor allem neue Kunden gewonnen werden?**

Es geht zum einen um ein Upselling für Bestandskunden, die zum Beispiel dann Futures handeln oder das zentrale Orderbuch nutzen können. Und zum anderen hoffen wir neue Kunden zu gewinnen, die wir mit unseren reinen Handelsplattform-Produkten bislang gar nicht ansprechen konnten, wie gewisse Hedgefonds. Bildlich gesprochen funktioniert das wie bei einer Tankstelle: Wir wissen nicht, welches Auto als Nächstes kommt, und müssen von Super über Diesel und Elektroladestation alles vorrätig haben. Analog dazu müssen wir alle Handelsmechanismen parat haben. Wenn ein Kunde kommt, und die Zapfsäule ist leer, dann war es das.

■ **Gibt es da Besonderheiten im Devisenhandel, die man sich bei der Expansion zunutze machen kann?**

Es gibt ja nicht so viele Konstellationen, wo ein OTC und ein On-Exchange-Anbieter zusammengehen können, das jetzt ist die größte Vereinigung. Insofern haben wir schon eine einzigartige Stellung im Devisenbereich. Für die Deutsche Börse sind Devisen eine weitere Asset-Klasse. Und sobald wir die Palette aufge-

baut haben, können wir 2017 Vollgas geben.

■ **Ist das absehbare Wachstum im Devisenhandel auch regulatorisch getrieben? Sprich, treiben Mifid II und andere Regelwerke den Handel auf elektronische Plattformen?**

Ja, denn der Transparenzanspruch geht hoch. Auch die Anforderungen an Dokumentierung und Rückverfolgbarkeit steigen, was natürlich nur die Elektronik leisten kann. Es braucht regulierte Transparenz in der Preisfindung – und da spricht der Trend für uns. Historisch ist der Devisenmarkt als Telefonhandel betrieben worden – als ein dezentraler Handel, der mit dem Wechsel auf elektronische Plattformen zentralisiert wird.

■ **Bats Global Markets hatte mit Hotspot noch vor der 360T-Transaktion eine elektronische Devisenhandelsplattform erworben und war mit 365 Mill. Dollar doch um einiges günstiger zum Zuge gekommen – oder ist 360T so viel besser?**

Hotspot ist ein „one-trick pony“, die haben nur FX Spot – und das mit einer geringeren Anzahl an Kunden. Wir handeln ja auch Terminkontrakte, Optionen, Swaps und NDFs (Non-Deliverable Forwards). Und das machen wir über eine viel größere Fläche von Kunden – das sind rund 1500 weltweit. Unser Umsatz ist zweieinhalb- bis dreimal so groß wie der von Hotspot.

.....  
Das Interview führte Björn Godenrath.

## ZUR PERSON

---

### Macher

bg – Carlo Kölzer ist ein Macher, wie er im Buche steht. Drahtig und dynamisch kommt der 43-Jährige daher, es sind aufregende Zeiten für sein Unternehmen 360T. Mitte 2000 in Frankfurt am Main in eine „Dürrezeit“ hineingeboren, konnte Kölzer die Devisenhandelsplattform allen Widrigkeiten zum Trotz zur Blüte führen. Vorläufige Krönung war die im Sommer 2015 vereinbarte Übernahme von 360T durch die Deutsche Börse für 725 Mill. Euro.

Mit Vollzug der Transaktion ist Kölzer nun auch „Global Head of FX“ und Mitglied im „Group Management Committee“ der Deutschen Börse. Schließlich soll 360T als Kompetenzzentrum für die weltweite Devisenhandelsstrategie der Eschborner dienen. Etwaigen Erfolgsdruck

lässt Kölzer sich nicht anmerken, er ist mit Feuereifer bei der Sache und widmet sich dem Ausbau der Produktpalette, was sich ab 2017 auszahlen soll.

Dem Devisenpionier kann jedenfalls bescheinigt werden, dass er schon vor vielen Jahren das richtige Näschen hatte und den Wechsel vom Telefonhandel in elektronische Systeme antizipierte. Derzeit macht ihm nur eins zu schaffen: Da in der Etage unter 360T im Westend Carrée eine Horde Spieleentwickler eingezogen ist, befürchtet er, dass er und seine Leute nun „die Spießer“ sein könnten. Da braucht er sich keine Sorgen zu machen.

(Börsen-Zeitung, 10.2.2016)